

雾满拦江◎著

职场奋斗记

我在职场二十年

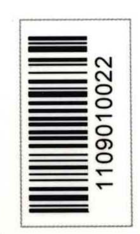
H.P.H 哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE



本书是由国内知名作家雾满拦江先生总结其在职场二十年来的人生经验编写而成的。作者在书中从社会博弈学的角度描述了亲身经历的职场勾心斗角的诸多事件，这些事件就发生在我们的日常工作与生活之中，每个人都会对此深有感触。

雾满拦江先生在书中记载了大量的真实事件，旨在帮助我们掌握一种能力：获得机会的能力。职场中的许多人并不缺乏能力，而是缺乏机会，他们空有一身才华，却无法获得让自己展示的人生舞台。在书中，雾满拦江先生将会告诉你：获得机会的能力远比工作能力更重要，如果你没有能力获得，那么你的工作能力也几近毫无价值。读者朋友们，如果你想获得施展才华的机会，那么就有必要从雾满拦江二十年的得失中学习一些博弈的基本常识。

本书不仅包含职场上的惨烈搏杀，还包含诸多个人情感博弈方面的内容。男女情感博弈向来是这个社会千百年来永恒不变的主题，也是困扰我们一生的难题。雾满拦江先生在深圳的起落、情感的厮杀与背叛，将会给我们带来更多的启迪。





ISBN 978-7-80753-227-9

9 787807 532279 >

定价：26.00元



雾满拦江◎著

职场奋斗记

我在职场二十年

H.P.H 哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

职场奋斗记：我在职场二十年／雾满拦江著. —哈尔滨：哈尔滨出版社，2009.1

ISBN 978-7-80753-227-9

Ⅰ. 职… Ⅱ. 雾… Ⅲ. 成功心理学-通俗读物 Ⅳ. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 023743 号

特约编辑：李异鸣
责任编辑：王　鑫　范淑梅
封面设计：大象设计工作室

职场奋斗记

——我在职场二十年

雾满拦江　著

哈尔滨出版社出版发行
哈尔滨市香坊区泰山路 82-9 号
邮政编码：150090　营销电话：0451-87900345
E-mail：hrbcbs@yeah.net
网址：www.hrbcbs.com
全国新华书店经销
北京华戈印务有限公司印刷

开本 787×1092 毫米　1/16　印张 17　字数 320 千字
2009 年 1 月第 1 版　2009 年 1 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-80753-227-9
定价：26.00 元

本书所记述的这些个人经历及往事，未必会帮助你成功。但是，如果你失败了，却一定是因为你不了解这些东西的缘故。

——题记

序:两年前的一个承诺

两年前,我曾经接到一个电子邮件,并因此而作出了一个承诺。

那封电子邮件是一个绝望之中的女孩子寄来的,她对我讲述了一个令人震惊的故事:她出生在一个几乎被隔绝在文明世界之外的山区小村,当地人的生活水平一直维持在生存线之下,而她和她的妹妹却是村子里两只最令人骄傲的金凤凰,因为她们完全是依靠自己的聪明才智完成了学业并接到了大学的录取通知书。

但是,她的家境根本无法保证她或者是她的妹妹去读大学,家中对她们最大的希望就是:让她们姐妹嫁到生存境况稍微好一些的村子中去,换一笔足以维持家人温饱的彩礼。读大学?从她们出生时,就注定了她们纵有此心,也无此命。两姐妹拒不接受这一无奈的命运安排,在接到录取通知书后,她们与家人作了最后的抗争,她们一手拿通知书,一手拿农药瓶,最终换来了父母的妥协。但是,这一妥协却是建立在最残酷的现实之上的,无论如何,家里也拿不出钱来供她们读大学,她们必须自己想办法。

最揪心的场面出现了,两姐妹相互约定,抓阄决定她们的命运。她们拿来一长一短两根草棍,两姐妹淌着眼泪赌自己的人生,抓中那根长草棍的,就去城里读大学,而抓中那根短草棍的,也随同前往城里打工,靠挣到的钱供另一个读完大学。

姐姐抓中了长草棍,成为了这场赌博的赢家。

就这样,姐姐在此后的几年里,完全是靠了妹妹忍辱含泪,以血汗和自尊挣到的钱读完了大学。

然后,真正的悲剧开始了。

姐姐在大学毕业之后,却无法接受自己面临着失业的威胁,她在就业市场上奔波了长达一年半的时间,除了几次毫无希望的面试之外,竟然一直没有找到工作。这种意想不到的境况令她陷入了绝望之中,她再也没有颜面依

靠妹妹的血汗钱生存下去了,甚至几次考虑过自杀。

而这个女孩子之所以找到我并向我求助,是因为我当时正在撰写《职场动物进化手册》一书,我曾经希望这部书能够帮助那些在职场上遇到困惑的朋友们了解一些最基本的社会博弈常识,学会如何在这个世界上提高自己的生存能力与意识。但那本书遭受了如此之多的非议,却是我始料未及的事情,学界拒不承认这一现实,否认社会中人与人之间存在着博弈,这是题外话——而这封信却给了我一个全新的信号,很多时候,我们把问题想得过于复杂,而忽略了一些最基本的东西。

这些最基本的东西,简单说来只有一句话:

学会生存。

生存是人最基本的本能,一如鱼儿的游泳技巧,一如鸟儿的飞翔技巧,这一类问题的范畴应该归类于人最基本的社会属性,这种社会性的本能在后天的群体教育中自然形成,哪怕一个人对自己的生存价值进行一下最起码的思考,也不会被这一类问题所困扰。

但正如游泳也是人的最基本的本能,当一个人还是胎儿的时候,他就能够娴熟地在母亲子宫的羊水中自由地游弋。然而,当我们双脚踏到陆地,时日长久,却竟然将这一本能彻底遗忘,不得不再花费时日重新学习。

一旦我们像遗忘了游泳本能一样遗忘了生存本能,那我们就会在惨烈的市场竞争之中遭到灭顶之灾!

那个来自山村的女孩所面临的,正是这样一个问题。她虽然足够聪明,能在最艰苦的环境下完成知识上的进修,却缺乏最基本的在这激烈竞争的社会中生存的能力。

缺乏这种生存能力的,不仅仅是她。

随意打开报纸,我们就能看到这样的标题:

《北师大学生找工作不顺利,不堪各种压力选择自杀》(《华西都市报》)

《四川大学生找工作失败,心情抑郁割腕自杀》(《每日新报》)

《英语八级女生求职百次失败,昨日跳楼自杀》(《武汉晚报》)

……

在写《职场动物进化手册》的时候,我曾经最多的时候一天接到八十多个邮件,邮件之多生生地把我的邮箱挤爆,而我收到的问题是那样的基本,充斥在邮件之上的几乎全是如何做好自己的简历,或是面临着同事的恶意

挑衅应该如何处理一类的问题，而这一类问题，除了他们自己掌握生存能力之外，谁也无法帮上他们。任何人也不可能做到仅凭向大海中的溺水者呼喊就能够教会他们游泳，他们必须学会自救。

这就是我们所面临的现实。

同样，这种现实也对我们的思维提出了全新的要求：

我们必须提供一些更适合于现代商业节奏的思维快餐。

这就是我在两年前对一个陌生朋友的承诺，我愿意花费时日，结合自己的经验与思考提供一些最基本的职场生存技巧——如果职场中人真的需要这些东西的话。而我迟至今日才动笔的原因，是有太多的问题我在当时还没有理清楚：

现实就是这样，三千年未有之变局，彻底颠覆了铭刻在我们基因中的本能性思维。商业时代的节奏之快速，超过了人类以往任何一个时代，一旦一种思想不能够在第一时间内兑换成钞票，那么这种思想或是观点的价值就会大打折扣。

与以往任何一个时代所不同的是，理想主义的行为在这个时代已经失去了存在的基础，一些刚刚走出校门的孩子可以凭借网络聚敛到许多人终其一生也无法企及的财富，如果以传统的道义衡量这一社会性行为，我们就必须要认识到这一点：传统的“大道”因为变现能力的不足，正越来越偏离于我们的生活。现在的我们需要一些最直接、最易于见效的“攻略”而非价值性思想。

这种只问目的不问手段的非道义性选择是如此的时尚，以至于那些被裹挟在大都市疯狂节奏之中的人们很难静下心来接受一些真正对于我们的生命有着启迪意义的东西。

过于明确的功利性选择一向为有识之士所不齿，但是，如果对一个刚刚走出校门，面对残酷的商业竞争而手足无措的青年，或者是对一个几乎耗尽了他的家庭生存成本终于读完了大学，却在就业市场上徒劳往返，不断奔波碰壁，甚至连最基本的生存都难以保证的失败者，我们再义正词严地宣讲什么“君子谋道不谋食”，再讲什么“君子喻于义”，再讲什么“一箪食，一瓢饮，在陋巷。人不堪其忧，回也不改其乐”，这虽然省心省力，而且占据了道德的制高点，却未免有点儿不厚道。

我在教导年轻的一代学习钩心斗角的厚黑谋略之术，会是这个样子吗？

这听起来真是可怕。

对于有些人而言，情况可能真的是这样，而对于另外一些人而言，情况却可能完全不同。

事实上，我将在本书中描述我个人的二十年职场生涯，希望以此引导大家认真考虑这样一种生存能力：获得机会的能力。

无论你的能力有多强，无论你的本事有多大，这些能力或是本事，也只有把你放在合适的位置上才能够显示出来，没有人愿意一生怀才不遇，所有人都必须要自己证明自己。每个人的一生中至少要证明两种能力：获得机会的能力与建立在这种能力之上的工作能力。

绝大多数人都有着很强的"工作能力"，但是他们未必有获得让他们这一能力得以发挥的能力。如我在前言开始所提到的那个不幸的女孩子，在这个社会上能够适合她发挥能力的位置不知有多少，但是她偏偏就缺少找到这个位置并获得这一位置的能力，说得清楚些，这一能力也就是最基本的生存能力。无论你拥有多少能力，但如果缺少了这一个，那么你的所有能力都等于零。

有些人坚持认为：只要你有着足够的工作能力，就不愁会有让这一能力发挥的机会。这样想的人是典型的自我中心论者，他们忘记了这个世界上不只是你一个人，不仅是你有着某种工作技能或能力，别人也同样，而且别人会认为他们比你更强。无论你现在正处在什么位置上，在这个世界上肯定会有人比你更适合于这个位置，为什么他们不在这里？无论你现在处在什么位置上，在这个世界上总有着比这个位置更适合于你的，但你为什么不在那里？

很多时候我们不是缺少能力，我们缺少的是让我们的能力得以发挥的另一种能力。而后者，就意味着职场上的激烈博弈，无论你喜欢与否，你必须要面对这一切。

我并不喜欢钩心斗角，更不习惯钩心斗角，相信也没有任何人喜欢这个。可是，我们每个人至少必须要具有获得机会的能力，这是不言而喻的。

这一时代让我们每个人的命运都充满了戏剧性，就拿我本人来说，我也曾做过现在最让人羡慕的公务员，我也曾在企业的最底层打拼过，我也曾自己创业成为私企的老板，我也曾做过大型国企的高管，我也曾混迹于深圳目睹了职场的众生相，我也曾在资本市场上遭遇到形形色色的怪事，我也曾和许多赫赫有名的人物共事过，我也曾在深圳这弹丸之地历尽情怨纠缠、友人

的背叛与挚爱的伤别，在职场的权力旋涡中经历了最惨烈的搏杀，其间三生三死，几曾让人崩溃，回思酸涩五味，跌宕起伏超过我所写的任何一部书。或许我的命运比那个来自于贫困山村的女孩子要幸运一些，但在心灵上所承受的情感震荡，却绝不会有丝毫的逊色。

这样一想，我就有了这么一个想法，只是如何将这一实用性“攻略”与价值性思想融合在一起而不失其可读性，却是一个让人头疼的问题。但是，正是因为有这样的问题存在，才更值得我尝试。职场二十年，我已经习惯了尝试一些陌生的事情，陌生感总会为我们带来新鲜的刺激，无论任何时候，都是这样。

是为序。

雾满拦江

2006年2月10日于海口

目 录

第三章　离奇的商业世界

第四章　美女博弈场

第五章　激情大深圳

第一章 我的职场滑铁卢

(1)第一个意外

我在职场上的第一次挫折,发生在我刚刚走出校门,进入大机关做公务员的第一年。事实上这一次挫折并不大,现在回想起来几乎接近儿戏,但我多年来却一直耿耿于怀。我甚至连导致我遭受挫折的人的姓名都想不起来了,却始终无法忘记挫折的全部过程。

毕竟是人生的第一次,算是我的“初痛”吧。

第一次总有点儿不同寻常,而且这一次挫折彻底改变了我,把这件事记述下来,或许也是值得的。

这一次“挫折”实际上是由三个小事件所组成的,事件之间并无直接的联系,唯一贯穿于其中的,是我的性格变化。

细说这一次事件,要从我是如何进入机关成为一名公务员说起。我毕业的那一年,正值高等教育的产品跌落到有史以来最低点的时候,接受过高等教育的年轻人已经不再是这个社会的宠儿,媒体更多关注的是应届毕业生的缺点与不足。

所以从一开始,我们就被告诫:要夹起尾巴做人!

不承想,这条尾巴一夹,我们就把自己弄成了“落水狗“,落到了人人喊打的地步。

我夹着尾巴去单位报到,才知道我还不是什么公务员,而是将我放在二级单位的事业编制中。上班半年后有同事悄悄地告诉我,单位之所以把我招来,有两个原因,一是单位需要一名懂得国际汇率的人做具体的工作,另外呢,单位是想利用我这个名额,安排一名子弟兵。

也就是说,单位扩编打的是我的旗号,而最终成为公务员的,却有可能是某领导的亲属。

幸好知道这个消息的时候,我已经遭受过了一连串的“挫折”,这些挫折逼得我把夹起的尾巴翘起来,不再谨小慎微地做人,而是理直气壮地主张自己的权利,这才改变了我自己的命运,不仅没有成为职场政治与阴谋的牺牲品,反而让这次事件成为了我人生的第一次成功。

但成功来自于前面的人生失败,这是毫无疑问的。所以我们主要还是说失败。

我们这个单位很怪——实际上世界上绝大多数的官僚部门都很怪——有一项重要的考核指标,考核处级部门与每个人的“资讯发表篇数”。这就要求单位的每一名职工都要皱着眉头握起笔,把单位的资料进行分析总结,写成新闻报道向报社投稿,如果报社发表一篇,部门就会获得一分,撰写报告的职工除了稿费之外,还可以从单位领到五十元的奖金。

这个考核标准真的对了我的胃口。

还是一个学生的时候,我就是几家杂志和报纸编辑的“统战对象”,即使在我工作之后,我的稿费也经常性地高于我的主营业务收入。以我的能力,搞几篇“资讯报道”,岂不是手到擒来吗?

我把事情想得非常简单,并立即动笔开写,写完后请处长审阅,处长签字后报局长,然后投稿发出,然后一如泥牛入海,从此没有动静。

我连续投了十几篇稿,却始终未有任何消息。直到有一天,我又拿着刚刚写好的资讯去找处长审阅,可处长却不肯签字,他推开我递过去的资讯,说:“不要光知道写啊,你是咱们处里的骨干,光写不行,你得发几篇啊,要不咱们处里的分都被你给扣光了。”

当时我的脸涨得通红。才知道局里原来还有这么一个规定,对处室的考评除了发表的资讯篇数之外,还有一个比例的问题,如果写的多而媒体发的少,分数反而会降下来。我再瞅瞅处里的其他同事,才发现同事们压根不急着动笔,而是先去报社找关系,找熟人,都谈妥当了之后,这才动手撰写,一炮而中,远不是我这种初出茅庐的嫩孩子能比得了的。

可有件事我就弄不明白,以我的能力,发出那么多的资讯,难道竟没有一篇能够被采用的吗?几十万字的小说我都出版了,难道还搞不定这么简单的一篇报道?莫非真的是我的专业能力有问题?

正当我纳闷的时候,事情有了意外的变化。

那天我正坐在办公桌前琢磨,处里一位年长的女同事满脸神秘地招手

叫我过去，让我顿时心跳加快。因为这名女同事年龄虽然比我大几岁，却是单位里有名的美女，平时她在处里不苟言笑，极为端庄，这时候却突然招呼我，我的心脏顿时就有点儿失控。

等我到了她的办公桌前，就见她拿起一张当天的报纸，对我说："这篇报道是你写的吧？"

我探头一看，顿时大喜过望，那篇报道上的每一个字，都是我用处里那台大家玩游戏的电脑敲出来的，为了这个事同事们已经对我有了好大的意见，如今终于有了个结果，可想我是多么的兴奋了。

可是同事却又说了一句话，顿时让我目瞪口呆。

她说："可这上面的署名不是你呀。"

我再仔细一瞧，果不其然，报道虽然每个字都是我从脑袋里挤出来的，可是署名却是一个我从未听说过的人名。

那这是怎么一回事呢？我把报纸拿过来，茫然了。这时候另一名男同事走了过来，只看了一眼，就说道："这小子是报社的记者，我还认识他呢。"

我明白了，我被人偷了，被剽窃了。辛辛苦苦写出来的文章被那位不认识的先生只是改了一下署名，就成了他的作品了。

发生了这样的事情，同事们全都凑了过来，伸头看了个究竟之后，就安慰我几句，然后又去忙他们自己的事情去了。当时我心里说不出的委屈，有着一种强烈的想要大哭一场的欲望，真希望能有一个人在这时候帮我出出主意，想想办法，可是没人对这件事情感兴趣，像这种事，他们见的多了。

我有一种冲动，想立即打电话给报社，找到那个剽窃我的报道的人，当面质问他，但我的手一碰到话筒，就颤抖起来，我心里害怕。

我害怕什么？实际上我只是害怕与人争吵，害怕与人打交道。但我的心里不肯承认这一点，虽然我还没有能力与勇气处理好我人生中的第一次意外事件，但我的心理防御机制却很健全，我很快就替自己找到了一个回避现实的理由。

我安慰自己说：这件事还是算了吧，对方毕竟是报社的记者，如果我还想在他们的报纸上发表东西的话，就不要把关系弄僵。

这件事并不是我人生的第一个小挫折，我的处理方法才是。

我不敢向报社反映这件事，没有采取任何行动。

而我为了自己的懦弱而寻找的借口，却终于导致了我第二次难堪事件

的发生。

(2)又一起难堪事件

第一次剽窃事件之后还不到一个月,我突然接到当地一家杂志社的电话。

需要解释一下,像我们单位所写的那种“资讯报道”,其新闻价值并不高,外地的报刊是绝不可能刊登这一类东西的,只有当地的报纸杂志才有可能发表,这也是我们所撰写的文章都集中于当地的原因。

给我打电话的这家杂志,虽然发行量极小,却由权威部门主办,极有来头的。我接到这个电话时,心里就有些兴奋。

电话里是一个粗喉咙的男人,他大声吼道:“我们这里收到一篇投稿,是什么什么内容,是不是你写的?”

我急忙回答:“是我,是我写的。”

然后对方隆重宣布道:“这篇文章,我要了,我有用。”

天地良心,这是他当时的原话,一个字也不会错的,虽然事隔多年,却仍然言犹在耳。当时我呆了一下,难道我的文章他“有用”,我就没用吗?没用我费这么大的劲写这东西干什么?还没等我想清楚这个“我要了”是什么意思,对方又粗着喉咙吼叫了一声:“没问题吧?”

一瞬间我明白了过来,这又是一位“抢劫者”,不过与报社那位不同的是,这一位是同你打个招呼,变暗偷为明抢,那我应该答应他吗?

虽然事隔多年,我却至今仍然非常佩服我自己的反应能力,我几乎是立即回答道:“没有问题,没有问题。”

在放弃自己的权利与生存空间这方面,我这一次的表现与行为堪称所有失败者的典范了。

听了我的回答,对方随即命令道:“那好,你马上过来一趟,这有几个地方还要改动一下。”

我立即蹬上自行车,心情激动地赶了过去,一路上想入非非,自以为如果我出卖了自己的利益,那么,我就与对方成为了“朋友”。作为“朋友”,这位兄弟怎么也应该投桃报李,以后多给我发表几篇文章吧?

当时的我一点儿也不了解这个社会,更对职场上的游戏规则一无所知,完全是凭借自己的臆想来解读这个世界,遭到了日后的羞辱,也是必然

的事情。

帮助别人做坏事,甚至不惜以损害自己的利益为代价,是最典型的小人行为。小人之行,必有小人之辱,这个道理,直到很久之后我花费时间慢慢咀嚼孔子的《论语》,才终于想明白。

我骑自行车赶到了杂志社,却惊讶地发现我见到的那位兄弟与电话里表现的完全是不同的两个人,电话里的声音喉咙粗大,说话极有气势,见面时却发现此人声音极文弱,甚至有几分有气无力。连看我的眼神都躲躲闪闪,不敢与我正视。

做贼者必心虚。

有一定博弈经验的人就能够依据这点反常马上判断出对方的虚张声势与恐惧心理,完全可以抓住这个机会反败为胜。但我在当时明显缺乏这种能力,我甚至连一点儿自我保护与防范的意识都没有,而是兴冲冲地帮着这个家伙蹂躏我自己,按照他的意思把那篇报道重新来写。

我觉得自己终于交上了一个"朋友",并因此而在内心里沾沾自喜。

又隔了不久,我又有一篇报道发表了,在另外一家报纸,署名又是一个我不认识的陌生人。

那是我被剽窃的第三篇文章。

我的处长看了这篇报道之后,眉开眼笑,对我说道:"你怎么老是出这种事啊。"

我委屈地回答:"这怎么能怪得了我?"

处长笑得更是开心,说:"不怪你怪谁?"

但我仍然没有意识到,事情的原因正是处理不当,而由于缺乏足够的反省能力,我却将这几件事情归结为"社会真是太黑暗了"。

实际上这个社会非常公平,每个人必须要为自己的行为负责。我之所以认为社会"黑暗",是因为我自己有如一头戴着眼罩的驴,看不到那隐伏于职场惨烈博弈之中的游戏规则,所以我的眼前只看到一片黑暗。

我严重怀疑佛门中的一句话:你心里有什么,看到的就是什么。

以我一个刚刚进入社会的孩子,心里哪来的什么黑暗?但我当时却感受到了那种几乎压得人窒息的黑暗。

事实上,我看到的,只是我心理上的缺陷与弱点。

这一次事情发生之后,我仍然缺乏行动的勇气。事实上,从最初开始,我

的懦弱已经形成了一种惯性，这种惯性在得到我不断的暗示与强化的前提下，已经进化成为了我的思维本能。

虽然如此，但我心里仍然残存着抗争的欲望。但这种抗争的意愿，同样被我的心理防御机制所扭曲，体现为另一种形态。

当时我的考虑是，要抓紧时间发表几篇，要让我自己有名，要让别人不再敢随意地剽窃我。

于是我打电话给那位杂志社的“朋友”，他是剽友中的“君子”，是唯一获得了我的“剽窃授权”的人，他拿走了我的思想，应该有所回报。也只有从他开始，才能实现我的“多多地发表”的目标。

那边接电话的却是一个不耐烦的女人声音，听到我要找的人的姓名，就回答了一句：“怎么电话打这儿来了？他早就调走了！”

调走了？不会吧？

我当时吃惊得嘴都合不拢，明明两周前他还在那间办公室里要求我修改“他的文章”的啊。我再继续问，回答更让我目瞪口呆。

就在两周前，那个家伙让我写好稿子之后，并不是像我想象的那样直接发表在他们自己的杂志上，他才不会干这种无意义的蠢事呢。

他把那篇稿子递交到了党委政研室，以此证明他不仅对当地的政策与经济有着专门的研究，而且还有着极为可行的价值性建议。他因此而被直接调入了党委政研室，从事专门的研究工作。

仅仅两个星期，这家伙就干成了这么漂亮的一件事情，其效率之高，实在是有点儿不可思议。平心而论，这个家伙在利用别人的智慧方面堪称天才，的确有资格拿走他想要的任何东西。

惊愕之余，我对这个家伙产生了由衷的钦佩之情。

我想，如果在我的职场生涯中有老师的话，那么，他就是第一位。

只是，事隔多年，我却把这个家伙的姓名忘得干干净净，这是我最大的遗憾。

(3)一件事让我重新认识社会

事后回想起初涉职场的当年，时常让我手心冰冷，捏一把汗。我同几乎绝大多数刚刚走入职场的年轻人一样，从来也不缺乏有经验的长者的教诲，

只是我们的偏激思想扭曲了我们的思维，导致了我们对这个社会信息的选择性接收。

同大多数人所认为的不一样，实际上一个刚刚走入职场的年轻人，由于对职场的隔膜及对游戏规则的一无所知，始终处于一种自觉或是不自觉的恐惧状态之中。这一状态导致了年轻人心理防御机制的启动，其表现形式为：用自己的习惯性思维臆造出职场与社会的游戏法则，并遵循这个并不存在的法则而行事，同时也这样要求别人。

所以，往往越是年轻人，思维就越是顽固，拒绝变通，也越容易成为愤世嫉俗的“愤青”！

因为年轻人的自我尽管虚幻，却是他们人格形成的唯一凭借。如果把职场比喻为大海，那么这个用解剖刀找不到的自我人格，就像是大海里的一艘小舢板，别管这条舢板是多么禁不起风浪，怎样跑冒滴漏，但如果离开了这条小舢板的话，远行者就会溺毙于潜意识的海洋之中。

让一个年轻人接受“现实中博弈而形成的”职场游戏规则，就意味着让他们先行放弃他们在海洋中漂泊时赖以保命的破烂舢板。除非他们已经及时地打造出新规则的战舰，否则，他们是无法离开这条渗水破裂的小船的。

这就是我当时的情况，而且看不出有丝毫改变的迹象。

幸好当时发生了一件极其意外的事情，这一事情虽然不是发生在我的职场范畴之内，却让我因此而重新认识了这个世界，并彻底地扭转了我偏激的思维。

在发生这件极尽戏剧化的事情之前，我已经意识到了前景的不妙，我知道肯定有什么问题发生在了我的身上，我必须要行动起来拯救我自己。于是经过多日的犹豫与不决，我终于强迫自己，趁办公室的同事们都不在的时候，打了一个电话给第三家剽窃我文章的报社，要找剽窃者理论。

之所以这个电话要选择在办公室无人的时候打，是因为我心里的恐惧感，我当然知道打了这个电话也不会有人吃了我。但我不懂规则，对陌生的事情缺乏把握，心里的迷茫也就是正常的了。

报社方面接电话的是一个女人的声音，她只用了一句话就把我打发了。还没等我结结巴巴地把话说清楚，对方就不耐烦地说道：“那个署名不是我们报社的人，是读者的投稿，你自己找作者说去吧，这事跟我们无关！”

然后她就要挂断电话。我急忙磕磕吧吧地问“作者”的联系方式，对方冷

冷地扔过来三个字:“不知道!”就把电话挂了。

我明明知道对方是在推搪,报社既然用的是“作者投稿”,岂有不知道投稿者的联系方式的道理?我甚至怀疑这个接电话的女人正是剽窃了我的文章的人,否则她何以如此回答我?

实际情况是,接电话的人完全可能与此事没有任何关系,她甚至有可能只不过是一个新来的扫地工。而我却将出现在报社中的任何一个人都视为“报社”,一旦遭遇冷落,就认为这是报社的行为,甚至怀疑这世界上的每一个人都不是好东西,至少也是心怀险恶,因为他们都不肯维护像我这样一个与他们全无关系的人的利益,受这种绝望心境的驱使,我当时的情绪低落到了极点。

但是接下来,就发生了那件比任何一部小说的情节都更刺激的事情。我小时候一位朋友方哲的哥哥方庆,从老家赶来省城,到了之后打电话找我,让我帮他安排几个当地老乡的聚会。

方庆是赶到省城来营救他的弟弟方哲的。

方哲是我幼年的一位同学,这家伙绝顶聪明,双手灵巧得惊人。他曾经从垃圾堆里捡到一块破烂的陶瓷片,被他三搞两搞,竟然搞成了一匹奔马的形状。但这双巧手却被他使用得透支了,他的手会经常在人所不知的情形下伸进别人的衣兜里,将别人的东西据为己有。

就在前不久,无所事事的方哲去一个朋友家里做客,无意中听说了楼下人家出差不在家的消息,他立即行动起来,一离开朋友的家,就躲藏在楼道里,然后再悄悄上楼,一脚踹开那户人家的房门,进屋后东翻西找,抱着几件毛衣和一台录像机跑掉了。

方哲将这些东西带回了家,却越想越觉得自己吃亏了,因为那家还有一台彩电没有拿,这让他有着一种意犹未尽的感觉。于是他又返回来,并考虑到自己最多只能搬动彩电,那户人家的床他一个人搬不动,就临时在大街上雇了辆三轮车,兴高采烈地杀回战场。

蹬三轮车的是乡下来的民工,真的很能吃苦,在方哲的指导下,他独自一人将那户人家搬得精光,几乎把所有的东西都放到了他的三轮车上,让方哲不由得为乡下人的勤劳而心生敬佩。

战场打扫完毕,方哲骑着自行车在前面开路,满载而归的三轮车紧随其后,凯旋而归。走到半路上,突然遇到了警民联合的治安巡逻队,巡逻队拿手

电筒一晃，问了一句："干什么的？"听到这句问话，当时的方哲反应神速，背一弓，足用力，把自行车踏得飞快，眨眼工夫逃之夭夭。他逃得是那样快，巡逻队的那辆老笨摩托居然都没能追上他。

方哲虽然跑掉了，那个蹬三轮的民工却被逮到了。这位可怜的老兄，他为自己的勤劳与勇敢付出了惨重的代价，在大牢里足足蹲了半年。

方哲虽然跑掉了，却跑了和尚跑不了庙。警方毕竟不是吃素的，而方哲的手脚不干净又在当地"颇有名望"。案发之后，片区的一名警察去方哲家里看看，进门一瞧，啧啧，那户人家失窃的毛衣和录像机还放在方哲家的客厅里呢。

事情闹大了，方哲吓坏了，跑到了不知什么地方躲了起来。哥哥方庆把他狠狠地揍了一顿之后，却也知道方哲这个毛病不是一天两天的，没听说过蹲大狱能够矫正人的心理疾病，哥哥决定不惜一切代价，也要护得弟弟周全。

就这样，方庆赶到了省城，几经周折，终于和一位准部级的老乡见了面。

当方庆见到这位老干部，将礼物呈上，说出自己的要求之后，老干部立即回答了他一句话：

"可以，我可以救你的弟弟，但你必须也要帮我做一件事。"

方庆愕然，老干部如此名望，势可通天，难道还会有什么事需要他帮忙的吗？

但老干部却说："这个忙也只有你才能帮得了。"

方庆就问："我能帮叔你做点什么呢？"

老干部回答："你帮我把我儿子救出来，我就帮你把你弟弟救出来。"

(4)老干部遭遇老油条

事情的经过，说起来让人感到好笑。这位老干部戎马生涯，一生历尽宦海浮沉，称得上是智者了。但是他的智慧终究受到时代的局限，传统的农业思维对这位老革命熏染之深，远超过他在革命职场中所受到的"教育"。

老干部最大的心愿，是将自己门系的香火传承下去，但是老伴的肚皮却是不争气得很，连生了三个出色的女儿，长大后都成为处级以上的干部，却生不出一个儿子来。所以老干部五十岁的那一年，过继了他家族的一个晚

辈，算是得到了一个螟蛉之子。

到这件事情发生的时候，这个过继的孩子已经长大成人，在一家银行干校毕业后，就由他的姐姐将他安排在了银行系统。小伙子自幼养尊处优，长得皮肉雪白粉嫩，而且他从小和三个姐姐一起长大，据说三个姐姐都拿他当四妹看待，结果搞得这孩子的性格很内向，说话细声细语，一见人就脸红，比许多女孩子还易于害羞。

小伙子家世好，人品出众，就极容易受到女性的青睐，青睐小伙子的有年轻的漂亮女孩，也有年龄略大一些的美貌少妇。相对来说，年龄大一些的少妇在情场上的际遇更多一些，实战经验也更丰富，办起事情来讲究一个简捷明快，没那么多的拖泥带水。而小伙子毕竟年轻，关键时候，就犯下了所有男人都会犯下的错误，被单位里一个已经结过婚却极爱在外边偷嘴的女人捕猎到了。

但是没想到的是，这位少妇的丈夫却是一个混世油子，一根出色的老油条。此油条比他的妻子大出了有可能二十岁不止，而且这家伙极是悍勇，据说他虽然貌不惊人，没钱也没文化，但却手腕高超得很，哪怕是他在大街上遇到的陌生女人，被他看中的话，他只要一包花生米就能够将对方弄上床。

若非有如此惊人之手段，这位老油条也不会将像他妻子这么优秀的女人弄到手。可知这世上百怪千奇之事，远非是写小说的蹲在机器前能够臆想出来的。

据说——还是据说——据说老油条娶到年轻美貌的妻子之后，就对妻子进行了严格的家教指导，指导的日程安排如下：老油条专门带着新婚妻子去夜总会找小姐，让妻子在一边看着，如果妻子竟然不吃醋，那是绝对不可以，因为这就证明了妻子不爱他，回到家后必定会惨遭“修理”。而如果妻子吃醋太明显的话，也不行，不符合大户人家的风度，还是要继续“修理”。

总之，婚后几年，老油条将他的妻子收拾得服服帖帖，老老实实。

按说在老油条如此严格的管理与指导之下，他的妻子很难有机会搞怪，事实上这也是后来老油条大战老干部的理由之一。老油条一口咬定，他的妻子是绝不会主动引诱老干部的儿子的，除非，是老干部的儿子主动强暴他的妻子。

总之，这世上的事情，最复杂不过的就是男女情事，纵使是上帝，遇到亚当和夏娃搞怪，也只能是将他们轰出伊甸园了之。如果谁能想出比这更好的

法子，那他肯定比上帝还要强。

但是没人能够比上帝更有本事，这就注定了此类事迟早会爆出花样。

老油条是如何发现了妻子在外边偷嘴的，这个过程谁也说不清楚，但事情的进一步推进却是许多人所亲眼目睹的。事发之后，老油条的妻子情知不妙，逃到了父母家躲了起来，被老油条冲进去，当着岳父岳母的面将妻子揪出来，喝令她脱光衣服，跪在地上，将偷嘴的全部经过如实地写出来。

这位妻子足足写了大半个晚上，这期间，她的父母就眼睁睁地在一边看着，却束手无策。

于是老油条获得了第一手的证据。

老油条终究是老油条，情知对方权高势重，只须一根手指头就能捏死他，若没有更进一步的证据，此事张扬开来，对自己只是有弊无利。

然后事情就发生了，老油条的妻子诚请小伙子去她的家里做客，小伙子食骨知髓，正是贪恋这一口的节骨眼上，接到邀请之后欣然前往。可想而知——小伙子被老油条当场捉获，这时候老油条的妻子也一口咬定，是小伙子存心不良，企图对她施暴，幸得她丈夫回来及时，诸如此类，说得有鼻子有眼。关于此事还有一种说法，是说小伙子是真的居心不良，老油条无端受辱，当然会不肯罢休的了。至少，警方是相信这一种说法的，因此小伙子进去了。

这样的事情，对于许多人来说是很不可思议的，因为小伙子背后的靠山是何等的强硬，他的养父位高权重，战友与部下分布于公检法等实权部门之中，而且小伙子的三个姐姐姐夫也都是市里省里有头有脸的人物，任何人只要说上一句话，小伙子就会平安无事地出来。

这样想的人，恰恰是与职场相隔膜，对职场的博弈态势缺乏最基本的了解。

实际情况是，任何一个职场都是一个矛盾共生体，纵然是老干部家里的势力再强大，但在职场中总会有许多牵扯他的力量。

不清楚老干部一家遭遇到的到底是什么情形，但是据说——又是据说——小伙子进去之后，就惨遭修理，逮住什么招什么，连小时候偷同桌女生的铅笔这种事都招了出来。小伙子的二姐恃着与警局关系不错，硬是闯进了刑讯室，她瞪大眼睛闯进去，淌着眼泪走出来。

老干部心疼养子，一方面调动关系，求助各方势力，另一方面亲自找到老油条道歉，求老油条放他儿子一马，却被老油条拒之门外。

一番活动的结果，小伙子的卷宗终于递交到了法院，老油条已经放出话

来了,这事不死不休,他老油条和老干部对上了。

正当老干部无计可施之际，方庆为了营救他的弟弟找到老干部的门上来了。老干部不愧是久历政治风波,知道这件事如果再由他出面的话,情况就会越糟糕。相反,如果这件事由方庆这样一个与此无关的人来办理的话,说不定他的儿子真的会平安无事地回家来。

实际情况正是这样。方庆答应了老干部,找了一伙小混子跟老油条大战一番,我还被方庆拉去当说客,对老油条展开车轮大战。一时间老油条家中人满为患,有的讲理,有的说情,有的威胁,有的利诱,从早到晚连续纠缠了几天,最终逼得老油条招架不住,不得不撤诉。

这样一件事,充满了猎奇的色彩,其对正值年轻的我的心理冲击,是何等的强大。

我终于发现了一个规律,人在职场,无论你的身份有多高贵,靠山有多强硬,关键时候还得看你自己的表现。如果你不争气,再强大的门阀也帮不了你,如果你足够强的话,完全可以依靠自己而成功。

但是我的思想仍然不够成熟,仍然是非常的浅薄,只看到问题的一个方面,而没有看到问题的另一面。

实际情况是,一个人的家世背景在职场上起着举足轻重的作用,但这一作用的值是中性的,如果你立得正,行得端,这一值就会是个正数,就会帮助你比别人更容易成功。反之,如果你的行为有差池,做出了有辱家族名誉的事情,那么,这个值就会成为一个负数,数值越高,负面效果也就越明显,所引发的职场动荡与冲击也就越猛烈。

但是当时的我还没有认识到这一点。

我只是从老油条的悍勇中总结出来一条规律:职场这玩意儿,就是软的怕硬的,就是硬的怕横的,就是光脚的不怕穿鞋的！就是老干部怕老油条,就是老油条怕老扯皮。

这一观点的偏颇性是一望可知的,但这种观点确实是我当时的想法。最重要的是,这种偏激的观点,对于矫正我初入职场时所形成的懦弱心理,取得了非常明显的矫枉过正的效果。

当时的我情绪非常激动,自以为掌握了天底下最大的真理,跃跃欲试地准备与那些欺负我的人决一胜负。

这种心态就足够了！

冲啊！

我真正的职场生涯开始了。

(5)我的职场第一战

我开始变成了一只好斗的刺猬，以一种制造冲突的思维来解决此后遇到的问题。我曾经在《职场动物进化手册》一书中详细地论述过刺猬这种员工的生存状态，对其心理的刻画，正是取材于我自己的经历。

从这个角度上来讲，我的职场第一战虽然战果辉煌，但殊无光彩可言，那是一次错误的尝试得到了许多关爱我的人的谅解的结果，而非是我的能力的体现。

但是说来也怪，这个世界仿佛与人的心灵有着某种沟通，这其中牵涉到荣格的集体潜意识理论，内在的玄秘更多地涉人了心灵学的领域，不是依据日常的道理能够解释得清楚的。但是总之，当我鼓励自己像老油条那样悍勇，跃跃欲试地寻找战机，准备和不论是谁只要他侵犯到我的利益的人大干一场的时候，以前我所遭遇到的那些怪事却突然来了一个急刹车，再也没有发生过。

报社和杂志社的人不再剽窃我的文章，反而是编辑们主动打电话约我吃饭，请我做他们的专栏撰稿人，单位中有些完不成发稿任务的同事，居然还求到我这里，托我介绍报社的朋友和他们认识。

这时候我才惊讶地发现，当地的报社简直就像是个车马大店，里边的编辑、记者、实习生走马灯一样地变换个不停。不过是一年的时间里，报社里的人员已经换过了大半，我问起抄袭我稿子的人，他们怀疑是当时的实习生干的，这样说好像也没凭没据，就一句话，人早就不在报社了，没法子再跟他们理论了。

对报社和杂志社的人我客客气气，但对单位的同事，我却没有一点儿好脸色。

脸色不好，是因为我心情不好。

我的心情岂非是不好，简直是恶劣到了极点。

因为我听到一个消息，我们单位打报告说：单位已经严重超编，今年不打算接收新毕业的学生，也不会招聘新的公务员。

这个消息让我惶惶不可终日，单位如果不招聘新的公务员的话，那么

我又算什么？我拼死拼活给他们干了一年，居然就这么一个消息把我给打发了？

我的脾气愈发狂躁，终于跟同事们吵起架来，处长就把我叫到了他的办公室，问是怎么一回事。趁这个机会，我就把这个情况说了。

听了我的话后，处长立即变了脸，把我狠狠地训了一顿。

他说："单位招不招公务员，管你什么事？就算是招公务员，也未必就招你，就算是不招公务员，你未必就不能转成公务员，跟个毛脚虱子一样又跳又叫，显得你有本事了？你在处里干了一年了，干得怎么样你自己心里清楚不清楚？该不该转成公务员，你自己心里还没数？你再这么闹下去，早晚会因为这个脾气吃大亏。"

训斥了我一番之后，处长的心情空前好转，就对我讲起了他的个人奋斗历史。事后好多年，我才意识到，我这位处长真是一个有着大智慧的人，只不过当年我距离他太近，而且我缺乏识人的眼光，所以才会与这位人生导师失之交臂。后来这位处长转入金融行业，在业界也颇有几分名气，做得事业称得上风生水起，我曾以他为原型塑造了《博弈场·资本战争》中的郭文冰的形象，但以我当时的小人心态走近他，却很是"不逊"。

当时处长对我说：他最早的时候是一个山村里放羊的，那时候他人生最大的理想是做一名赶马车的，因为赶马车比放羊舒服。为了这个目标他整整奋斗了五个年头，终于如愿以偿地赶起了马车。然后他又发现开汽车比赶马车要威风，于是重新修正人生目标，又经过了五年的奋斗，成为了一名光荣的卡车司机。然后他又发现，卡车司机并不威风，威风的是班车组的班长，于是他继续发奋图强，又是一个五年规划过去，他终于成了一名班车组的班长。然后他又发现，其实班车组一点也不威风，最威风的还是坐办公室什么事情也不用干的人，于是他继续拼搏，又五年，坐进了办公室。接着他又发现小城市的办公室不如省会城市的办公室舒服，于是继续折腾，再五年，进了现在这家单位，接着他想当官，当官多舒服啊，于是又五年，他终于做到了副处长的位置上。而后他又发现，副处长不如处长好玩，就接着打拼，再五年过去，他就成为了我的处长。

处长对我讲这番话，是很有深意的。但我听不懂，我的心思却用在别的方面，在他讲述的时候我替他算了笔账：他放羊五年，赶马车五年，开汽车五年，当班长五年，坐办公室五年，进入省会城市五年，普通职工五年，副处长

又是五年,这是多少年过去了?不多不少整整四十个年头,可这位处长才多大年龄?三十岁挂零而已。

我把这笔账算清楚,得意扬扬地向处长指出来。处长听了后没有丝毫的难堪,而是开怀地放声大笑,还朝我的后脑勺拍了一巴掌,说:“瞧,你这小脑袋瓜子多聪明啊,都装了些什么玩意儿?听我的没错,就凭你这脑子,今年转成公务员没问题。”

说完这番话就把我打发了出来。

在这位处长身上,我生平第一次感受到什么叫智慧。这种智慧源自于他从放羊娃到省直机关的超过他人生年龄的奋斗历程,是一种对世事洞若观火的研判与直觉,除非是对于这个世界有着深刻认识的人,是绝不会形成这样的智慧的。事实证明,此后的事态发展一如他所言。

上面这个观点是我在职场几经波折之后才明白过来的,而在当时,他说完了我就忘了,就记得他才三十岁却奋斗了四十年的这个计算差错。

当我在十二年前静下心来重读孔子的《论语》的时候,才真切意识到当时主宰自己的那种“小人思维”是何等的顽固。正是这种思维模式使我远离了大道,偏离了职场博弈的常规法则,并犯下了许多无可挽回的错误。

那一年的情形就是这样,单位的确是打报告说今年不准备接收新的毕业生,也不打算招聘新的公务员,这个消息一点也不假,千真万确。

但在这时候,职场的博弈法则体现出了它的价值与效用,虽然单位是有这个意思,但能不能如得了单位的愿,这还要看职场的整体博弈态势。

事实上,不只是我们单位,几乎所有的大机关,也都打了同样内容的报告,不要人,也不招聘新的公务员,老公务员还人满为患呢,招来新的往哪儿放?

但就在那一年,数十万毕业生漫山遍野地从校门冲出来,涌入人才市场,偏巧经济形势又不景气,企业也都在“减人增效”。毕业生们人心惶惶,如此之多的毕业生扎成一堆,却连个招聘单位也没有,这岂不是成了社会的不稳定因素了吗?所以组织部一怒之下,下令:所有的单位,不管你超编没超编,不管你要人不要人,都得给我搬张桌子去人才市场摆摊,哪家单位不去,通报批评。

于是我们单位工会的两名同事,就垂头丧气地扛了张桌子去人才市场。

听到这个消息,我在第一时间赶到,毕业的学生们都挤在前面疯了一样

地递简历，好歹我认识这两位老兄，就从后面绕了过去。两位老兄一见我非常高兴，立即拍着桌子招呼我："快来快来，坐这儿看热闹。"

我正告他们："我不是来看热闹的，我是来报名的。"

他们不明白："你不已经是咱们单位的了吗？还报什么名啊？"

我说："我报名考公务员啊。"

他们问我："那你跟局长打招呼了吗？"

我瞪大两只眼珠子当面撒谎："不打招呼，我能来这儿吗？"

他们也不是那么好糊弄的，当即反问："那怎么局长没跟我们说起这事呢？"

我说："局长事多，没顾上呗。"

他们说："那我们可不敢让你报名，实话告诉你吧，咱们单位这次根本不招人，不光咱们单位不招，在这里摆摊的所有单位都不招，要不是组织部逼着单位派人来，我们哥俩儿吃饱撑的跑这一趟？今天这个招聘会就是蒙大学生的，你还是别瞎整了，就坐这儿和我们俩一起看他们的热闹吧，你瞧着我们哥俩怎么收拾这些傻了吧唧的大学生。"

我说："我不是来看热闹的，我也不管你们想蒙谁，既然你们在这里招聘，那我就一定要报这个名。"

他们俩说："就知道你小子难缠，可也犯不着难为我们哥俩吧？明告诉你，今年转公务员的指标已经内定了，根本就没你，今天就算是你报上名，也没用，你趁早死了这份心吧。"

我说："有用没用是我的事，你们俩直说，到底让不让我报这个名？"

那两个人勃然大怒："放着我们两个在这里，今天你想报名，做梦去吧！"

我也大怒："你凭什么不让我报？把理由说出来！"

他们冷笑："你不符合条件。"

我反问："不过就是招一个办事员，我哪一条够不上？"

他们道："低于硕士学历的，我们不要。"

我说："巧了，我正好符合这一条。"

他们翻了翻白眼："你还得懂金融、财会。"

我说："又巧了，这正好是我的专业。"

他们又道："光这些还不够，你还得懂法律。"

我哈哈大笑："你们说这巧不巧，我正好有本律师证。"这个是我在唬他们，律师证是没有的，但我有一个哥们儿有，哥们儿嘛，他有就等于我有。

他们不动如山："还得懂计算机，光会玩游戏可不行。"

我沉着应对："计算中心的程序都是我编的，你们说我懂不懂计算机？"其实我计算机编程退步极快，连C语言都没拿下来，不过与他们这些对计算机的认识仅限于玩游戏层次的人相比，我怎么也称得上专家了。

他们两人翻出招聘条件，往桌子上一拍："还要会开车，你会吗？"

我不屑回答："看这话问得多没水平，你们没看到过我开单位的桑塔纳吗？

他们继续往下念："要会两门外语，你行吗？"

我说："要不咱们改用英语和日语对话？俄语也成，就怕你们听不懂。"这个不能算撒谎，英语我学过，日语学过半年，俄语的字母也见过。

他们的阵脚终于乱了起来："你厉害，还剩下最后一条，要是这条你也过了的话，那我们还真拦不住你了"。

我站在那里，激动得全身颤抖："那当然，什么条件，你们说吧。"

他们说："你还要会生小孩，这本事你也有？"

我大诧："生小孩？什么意思？"

他们平静地对我解释道："这一次招聘我们只要女的，你够条件吗？"

只招女的？我眼前一片漆黑，终于被放倒。

(6)大闹局长

关于这次报名应聘，我曾几次想把它写出来，以此证明我当时一个偏激的想法——瞧瞧，这个社会有多黑暗，人心有多坏。可是这个明显错误的想法总是让我气愤得全身颤抖，脑子里一片混乱，说什么也无法把这么简单的事情理清楚。

实际情况是，职场中的博弈法则在这场招聘会之后悄然地体现着它的神秘力量，就在那一年，省各直属单位就招聘到了一百多位优秀的毕业生，这不是假戏真做，而是招聘程序一旦启动，各方博弈力量介入进来，事物的发展方向就自然而然地向着一个博弈均衡的态势方向转化，决非是一两个人的意志所能够控制得了的。

但在买方市场的招聘单位之间，无限度地抬高门槛，也非是大机关独有的作风，就连十几个人七八条枪的小型民企也不例外，我就曾亲眼在深圳的人才市场上看到过一家单位，要招聘一名年龄在二十三岁以下，有着五年以

上工作经验的博士生。当时看到这个招聘条件的时候,我的老毛病又犯了,忍不住冲上前去替他们算了算账:年龄在二十三岁以下,工作经验要五年,那这个候选人就得十八岁那年读完博士毕业,拜托,他们不过是一家满街贴小广告的脚气水公司,至于要求这样的天才人物给他们打工吗?

闲话少说, 总之, 当时的我仍然是处在对职场游戏规则隔膜的状态之中。尤其是这次报名未能如愿,令我大受打击,几近绝望。

我当时想,完了,我完了,我被人给玩了,拼死拼活干了一年,说好了的如果表现得好的话给我转公务员,可到了时候,居然不认账了,我被骗了!

如果当时我要是知道自己会在五年之后弃副处长的职位而不顾, 毅然辞职下海打拼,以圆自己的人生之梦的话,我当时的情绪绝不会低落到如此的地步,更不会像末日来临一样的茫然无助。

我没能报上名的事情,很快就被处里的同事们知道了,他们都显得极为激动,围着我转来转去,帮我出主意想办法,一个上了年纪的老同事满脸神秘地冲我伸出几根手指头:现在都是明码实价,你要想转成公务员,至少也得这个数:六万!

六万? 那还不如杀了我的好!

六万虽然不多,可毕竟也不是一笔小的支出,我拼死拼活地干了一年,最后还要再花六万块打通关节,这是我无论如何也接受不了的。

另外一个同事又出了一个更损的主意:你要是实在没钱,那就只好带把菜刀到局长家里去了。

同事出这个坏主意,倒也不是说明他们心术不正,恰恰相反,推人落水看热闹,只是世态常情。这世界上绝大多数人都是同样的心态,既然与己无关,那事情闹得越大越好,闹得越离谱就越有热闹可看。

出于这种隔岸观火,唯恐天下不乱的心理,同事们还围着我讲了一堆的故事,无非是哪个员工不够分房条件,于是趁夜揣了把菜刀拜访局长,终于顺利地解决了住房问题,还有就是谁谁谁干到年头了却得不到提拔,于是他就背了铺盖卷去局长家里安营扎寨,终于被提拔为处长之类的事情。这些事情半真半假,其中被过滤掉的真实性信息过多,已经使得这些信息严重被扭曲。

但这些被扭曲的信息恰好对准了我被扭曲的接收频道, 我很认真地考虑了带菜刀去局长家里问候的方案, 并认为这是我目前能够找得到的唯一可行的最佳选择。

但是当时恰好有另一条同样被扭曲的信息,迫使我放弃了对菜刀的选择。

就在那段时间里,当地冒出来一位变态人士,该人士主要做案的手段是身藏菜刀一把,专门趁暗夜在街上寻找那些下夜班的女工,然后悄悄地从后面跟过去,照受害人的屁股上就是一菜刀,然后再趁受害人因为疼痛而丧失了反抗能力的机会,大肆施暴。

由于该变态人士的出现,搞得偌大的一座城市人人自危,许多人晚上出门的时候都带了刀防身。然而警方也正在雄心勃勃地周密部署,侦骑四出,埋伏遍布,务期要将那位变态人士擒拿归案。就这样阴差阳错,警局里逮到了一大堆带刀夜行的非变态人士,唯独那位变态人士依然是逍遥法外。

所以,在当时的情况下,带把菜刀晚上出门,是极不安全的。所以我最终选择了空手。

当天晚上我到了局长家门外敲门,开门的是局长老伴,她一见我好像非常高兴,居然还顺嘴叫出了我的名字。

这是一个好兆头,局长老伴居然知道我的名字,可知我在单位这一年,还真的没有白混。

然后局长从卧室里迎了出来, 见了我也极是热情, 请我坐下后递烟倒茶,还很关心地问起我的生活情况。如果我当时的脑子哪怕是稍微冷静一点点,也多半会猜出来眼下的情形对我极为有利,我最需要做的就是立即调整战术,多听听局长的话,说不定会有更多的收获。

可是我在去局长的家里之前, 已经在腹中把要说的话打了不知多少遍的草稿,最糟糕的是我的情绪正处于失控状态之中,我要表现出我的野蛮一面,要让局长一家知道,如果他们竟敢不把我转成公务员的话,那后果是非常可怕的。在这种满是敌意的心态驱使之下,我一张嘴,就立即进入了状态,滔滔不绝地说了起来,我当时所说的话现在已经全部忘了,但当时的话题风格设计还记得很清楚,就是把那一句“谁让我不好过,我就让他一家不好过”用更文雅更温柔的语言表达出来。

我表达得非常成功。

局长和他的老伴目瞪口呆地听着我说话,他们一直在听,满脸的错愕,好像听不懂我在说什么。

我足足说了两个小时, 至少也把那个意思重复了五遍, 看看快十一点了,就起身告辞,局长把我送到门口,像送瘟神一样,忙不迭地关上门。

回家之后，我兴奋得半宿没睡，不管这一次行动的效果如何，至少我自己是非常满意的。

第二天一上班，人事处处长就把我叫了过去，我一进他办公室的门，他劈头就给了我一句话："你行啊你，竟敢指着局长的鼻子破口大骂，局长哪点儿对不起你了，你跑到人家的家里闹了一个晚上？"

我吓了一跳，感觉事态好像不对头，本能地退缩了，连忙否认："没有啊，我就是去局长家里说一下我的情况。"

人事处处长问我："你什么情况？也值得去局长家里说？"

人事处处长与局长不同，任何一个单位的一把手都是比较好说话、比较随和的，但人事处处长却是最洞悉人性的，研究人是他们的职业，在这位处长面前，我就像个光屁股的小孩子一样不堪一击，不过是几句话的工夫，人事处处长就已经知道了应该如何修理我。

还没等我把没报上名的事情说完，他已经勃然大怒，猛一拍桌子，冲我劈头盖脸地训斥起来。

他说："你去报什么名？你什么玩意儿也跑人才市场去报名？去之前和局里打招呼了吗？他们不让你报名一点儿也没错，这次招聘是针对什么人的？是应届毕业生，你毕业几年了？你的情况跟应届生一样吗？一年前局长招你进来，答应把你转成公务员，那是有前提的，要看你表现得怎么样。你自己说，你够不够格转成公务员？你别跟局里那些资历老的人比，你才断奶几天，比谁你比得过？"

如此一番痛骂，骂得我手脚冰冷，两耳轰鸣，还以为自己的前程会因为这个错误彻底毁了，可是人事处处长话题一转，又让我放下心来。

他继续说："你的表现，其实也说得过去，转成公务员，也不是不行，可你得说话啊，你不说话谁知道你有这个要求？你以为别人都跟你爹妈一样，天天惦记着你的事？你什么话也不说，就这么跑到局长家里一闹，你知道这下子有多少人被你栽进去了吗？今天局长一上班，就叫我过去，对我说：'咱们单位去年进来的那个小伙子到底干得怎么样啊？到底是谁说了不给他转公务员的？'有人说过这话吗？人事处说过吗？局长说过吗？谁也没说过，你说你闹什么闹？你是不是嫌自己干得太好，想给大家一点儿坏印象啊？"

这时我才明白过来，人在职场，你必须要时刻记住为自己说话，如果你不说，别人就更没有这个义务。

还有一件好事被我自己给毁掉了。人事处处长说，我的表现与能力一直被局长看在眼里，局长跟他的老伴儿不止一次地提到过我，局长的老伴儿还曾到局里偷偷地看过我，想把她的一个侄女介绍给我做女朋友，可没想到被我这么一闹，把局长老伴儿吓到了，再也不敢提起这事。

诸如此类，当时人事处处长软软硬硬，忽夸忽骂，搞得我满身满头的汗，最后他又给了我几本他从人才市场搞来的公务员考试复习的资料，虽然说这些资料对我来说没什么价值，但人家的人情，我总是要领的。

这就是人事处处长的本事，骂了你损了你，你还得由衷地感激他。

就这样，在捅了这么大的一个娄子之后，我终于获准参加了那一年的公务员考试，参加考试的应届生有一千多人，我考了第十八名，但我这个十八名，却与第一名只差零点二分，真不明白阅卷的老师凭什么把我排得这么靠后，让一向争强好胜的我好没面子。

但我却是局里参加考试的第一名。

我终于如愿以偿地转为了公务员。

那一天，距我由办事员转为科员差半年，距我转为副主任科员差一年，距我转为主任科员差两年，距我提升副处并辞职还差五年。

这里还要说一说我的处长，那位身怀大智慧的智者，在我辞职的那一天，他操一口浓重的农家口音对我说："我就知道你迟早会走的，你跑得太快，升得太猛，刹不住了，应该五年一个阶梯，先打扎实了基础，再往前走，这样才稳当。"

而我的性格，却注定了此生与"稳当"无缘。

(7)太监与小人

公务员的收入是固定的，他们中的绝大多数不存在一夜暴富的希望。他们要用这些有限的收入去支付无限的需求，他们也希望自己能够过上上等人的生活，买豪华的别墅，吃各国的大餐，享受周末郊游和泡吧的乐趣，可是一杯洋酒就会掏走他们一个月的收入。

在我做公务员的时候，就有这样一位同事，他刻苦研读《资本论》，充满激情地宣传重新打倒资本家，他坚决否认"文革"时代的负面性，甚至夸张地认为那是中国最神圣与最完美的时代，因为只有这一个愿望，才能帮助他实

现重新分配社会财富的梦想，他也才会有机会改变自己的命运。

人生最可怕的事情，就是命运已经注定。

因为人是靠希望而生存的，未知与不确定性会激发人最大程度的奋斗欲望，一旦失去了这些，人的生命价值就会降低，生存的意义也就无从谈起。

在这种困境之中的人很容易走上极端。实际上仔细分析起来，我在单位为争取转为公务员大闹一场的原因，也是因为这种情况。

女孩子做个公务员倒还罢了，因为女性更多的是追求稳定与和谐，而男人则是富于冒险的野蛮动物，这就导致了最优秀的群体集中于公务员的阵营之中，而最失落的群体，同样也在这一阵营之中。

这些说起来头头是道的观点，是我做公务员初期的最强烈感觉，如果你一边读上面的文字一边点头的话，那么，你的情况就有些糟糕了，我可以拿一块钱和你打赌，你的生活中一定是经常性地充满了烦恼与不快。

为什么会这样？

因为“小人长戚戚”。

那么小人为什么要“长戚戚”呢？他不“戚戚”行不行？不行，如果一个人不“长戚戚”，那他就算不得小人了。小人这个称呼，不是指特定的一个人群，而是指一种广泛的心态。这一心态的特点是思维极端，观念偏激，看待任何事物专门盯在负面上，一个在任何事情中都会看到阴暗面的人，如何能够不“戚戚”？

小人还有一个名称，叫做“逐臭之夫”。古人将小人的行径形容为连看美女的时候都要从美女去洗手间的姿势里找出不雅观的一面，以此来证明美女之不美。那时候的我虽然还不至于极端到这种地步，但却因为公务员的薪水过低，深深地迷陷于小人情结中不能自拔，对这个原本很公平的社会总是充满了怨恨与不满，甚至求助于卑劣的手段以宣泄心中的不洁之念。

我们处室里有一位老南同志（我在正式转为公务员之后就换了处室），老南比我长二十岁，已经四十岁出头了，我至今还记得他的样子：蓬乱的头发，不修边幅，两只没戴眼镜的近视眼总是眯着，背部微弓，一副谨小慎微的样子。当我进处室的时候，也正值老南极力活动想当副处长的时候——他已经四十多岁了，失去了这一次机会，就很有可能意味着一生的失败。

有新职工进来了，老南就对我表示极大的负责态度，他发现我每天的电话比较多，找我的女孩子也比较多——其实这些打电话和来找我的女孩子，

大多是报社的朋友，可老南不清楚，于是他就忧心忡忡地跑去向局长汇报："这小伙子到底年轻啊，一天和十几个女人搞对象，现在的年轻人怎么这样啊，这样下去怎么得了啊……"

平心而论，老南的做法无可厚非，他是老职工，有责任引导我，即使是手段不太妥当，但你不能说他是恶意的。然而他这种行径在职场上却有着另外一种解读，就是典型的背后使绊子的"小人行径"。

机关是筛子，小道消息是装在筛子里边的水，会在第一时间从各个角度喷射出来浇你个满头满脸，而且当时因为我大闹局长却因祸得福，行情正在看涨，更有许多人唯恐天下不乱，所以纷纷跑来把这个消息告诉我。

巧极了，当时我也正好有着强烈的"小人情结"，最不放在眼里的，就是这种"小人之行"。何况老南都四十多岁了还没混到副处，无根无基，我怕他什么？于是我怒发冲冠，发誓要以小人之道，还治小人之身，并打算除恶务尽，一劳永逸地搞死这个家伙，也好警告别的试图阻挡我仕途之路的人不要轻举妄动。

这是我有生以来所干出来的最龌龊的事，尽管是唯一的一次，却暴露出了我内心中潜在的阴暗力量一旦失控是何等可怕。我怀着褊狭阴暗的心理，处心积虑地毁掉了一个人的前程，而且还为此沾沾自喜。多年来我一直为此事负疚于心，却从来不敢把这件事说出来，我真的无法面对一个肮脏到了如此地步的自己，即使是现在也同样。

十年前，在我父亲临终之时，我曾想在父亲的病榻前把这件事告诉他，以缓解我愧疚的心情，可是因为怕这件事刺激到父亲，最终没敢说出来。他老人家一生耿直，在我四岁的时候打着我的手心强迫我背诵《论语》，他希望他的儿子能够秉承圣者的教诲，做一个固本立道的君子，如果父亲知道他的儿子竟然干出这种事情来，他老人家的在天之灵恐怕也不会安息的。

这也是我一定要在这时候把这件事讲出来的原因，我决不能再让他老人家失望，尽管出自于年轻的无知与残忍，我曾犯下过不可饶恕的过错，但此后二十年，我虽然处身于最险诈的商场，几经生死波折，却始终无愧于他老人家的教诲。

我开始琢磨着算计老南。

有句话叫防君子不防小人，因为小人难防，他躲在背后时时刻刻地盯着你，我当时就是这样一个标准的小人，天天盯着老南，寻找他的弱点。时间一

长，我就发现了他最大的毛病，或者是说他最大的特点。

他最大的特点是爱哭鼻子，他之所以被列为梯队干部，经由局党组推荐进入组织部的视线进行考察，不是他有什么过人之处，而是他虽然是个大男人，却动不动就哭鼻子抹眼泪。

别人找局长要官，无非是攻心之战，以情动之；攻城之战，以财诱之；攻坚之战，以力迫之；攻野之战，以势强之。这是四百年前的《官缄》之论，就目前的中国官场智慧而言，仍然未能超越这一范畴。

但老南却在技术上取得了全新的突破，他的撒手锏就是哭。他一到局长面前，说起他四十年来的辛苦，说起他为了处里的工作兢兢业业，就哭哭啼啼，泪如雨下，搞得领导们鼻子酸酸的。所以老南才在众多的竞争者中脱颖而出，入围副处人选。

处里每月都要开小会，读报纸，学政策，每个人作自己的工作总结。别人都为这个工作总结愁，但老南不愁，老南有泪，一到总结的时候，他就声情并茂地激动起来，说着说着眼圈就红了，于是大家都对老南充满了同情，认为他真的很辛苦，至于他到底干了些什么工作，就谁也搞不清楚了。

别人搞不清楚，我却明明白白，因为我一直盯着他呢！

说实话，老南的这个撒手锏让我也纳闷儿了好久，他这么一个大男人，哪儿来这么多的眼泪呢，泪腺如此发达，说哭就哭，比娘儿们来得还痛快。我一直怀疑老南的手帕上抹了什么刺激性的物品，如辣椒、芥末之类，因为他每次哭的时候都会从衣兜里掏出块手帕来不停地揩泪，越揩泪水越多。

那一段时间我千方百计地想把老南的手帕弄到手，在上面抹点儿锅灰什么的，等他到了局长面前拿出手帕一擦，哈哈，一个大花脸！这种事要是写成小说会很刺激，可在现实中根本行不通，因为我根本没那个本事将他随身的物品偷到手。

我窥视了好久，这其间老南又跑到局长面前打过我几次小报告，而我却始终拿他没有办法。情急之下，我狗急跳墙，使出了最阴损的一招。

有一次，处室里有个女同事抹口红的时候，掏出一块丝帕擦嘴，我趁机走过去，故意说道："小心啊，你可千万别用了老南的手帕。"女同事开始没听明白，我又迫不及待地解释："万一你不小心用了老南的手帕，拿来一擦，那可就眼泪汪汪了。"这样阴损的玩笑我开过几次之后，处室里的人就都注意

到了老南的手帕，而我却装着没事人的样子，在一边满脸严肃一本正经地“认真工作”。

又到了处里总结工作的时候,老南习惯性地拿出手帕来揩眼泪,同事们相视而笑,气氛颇不庄重,搞得老南六神无主,浑然不明就里。

没多久,关于老南的手帕的秘密在单位里不胫而走,到了老南升副处的冲刺阶段,他去了局长办公室,拿出手帕来揩拭,以期强化自己的竞争优势。局长却强忍着笑,捂着肚子说要去洗手间。

再之后,老南的眼泪成为了单位的一大笑柄,只要他一进入痛哭状态,总会有人忍不住地哈哈大笑起来，这种极不庄重的气氛彻底毁了老南的一生,到了考查汇报的时候,终于有人在党组会上将他的手帕事情讲了出来,即使是他的支持者在这种情况下也没办法替他说话，老南的手帕终于形成了职场上的“蝴蝶效应”,因为流言失控最终导致他在副处博弈中出局。

老南与副处失之交臂,在干部年轻化的时代,他错过了最后一班车,就意味着他在机关的前途彻底葬送了,从此他再也不抹眼泪了,也不像以前那样卖力表现了,人却好像一下子老了几十岁,变得死气沉沉,不见丝毫活力。

最初我心里畅快至极,以为不会有人知道此事的始作俑者是我,但职场却是透明的,你的任何卑劣的小人之行都会落在有心人的眼里。没过多久,有一位与老南较为熟悉的同事有意无意地与我接近聊天,说起老南来,我才知道,老南的妻子是乡下户口,生下的儿子在六岁的时候被公路上的汽车轧断了双腿,老南为了把妻子调进城里,照顾他们的残疾儿子,几乎到了倾家荡产的地步。

这么一个副处,对于单位来说是无足轻重的。有这个副处不多,没这个副处不少,纳税人的钱从老南身上是节省不出来的。但这个副处对老南来说就太重要了,那意味着他们全家后半生的保障。事实上局里也知道老南升任副处不够条件,但大家都睁一眼闭一眼,不愿意背上心债,却不承想因为手帕事件,终于毁掉了老南的一生。

听到了这个情况,我的心里顿时有说不出的内疚,我竟然做了一件于己无益,于他人有害的事情,虽然我只是老南在这场副处博弈中的一股微不足道的力量,但正因为我的作用,授予了那些不顾老南的实际情况,拿老南的一生换取自己的一时快意的力量的辅翼。

追究起来,如果老南真的因此而一生困顿的话,我定然是难辞其咎。

这是我初入职场时做下的最卑鄙的一件事情，西方谚语中这样形容自私自利的人：这种人烧掉邻居家的房子，只为了烤熟他的一只烧鸡。

而这，正是我当时心态与行为的真实写照。

卑劣！

(8)从此归去

老南这件事，对我的心理造成了强烈的刺激，我几乎无法想象那是我干出来的事情，几乎每一天我都在考虑这件事情的前因后果，试图弄明白是什么原因竟让我变得如此尖酸刻薄？

究竟是我的心理被什么东西扭曲了，还是我看待这个世界的视角原本就是不正常的？

我反复思考，最后才确定一点，没有任何东西扭曲了我，相反，是我的偏激思想与观点扭曲了这个世界，除非彻底改变我自己，否则，我的一生就会毁弃于小人的行伍之中，终无救赎之日。

我的性格突然变得静默了，直到这时候我才发现，单位里许多人都似乎对我有着一种忌惮心理，这倒不是我真的有什么过人之处，而是他们害怕与我发生冲突。公务员的生态格局有时候会常年不变，同事们就像是一家人一样终年工作在同一间办公室里，像植物一样终生不舍不弃，比夫妻情人间的关系还要难缠，一旦树仇，一生难安。

别人如此，我亦然。

我最怕的就是见到老南那张憔悴不堪的脸，那张脸带给我一种深深的负罪之感，毕竟我对于他的落败负有实质上的责任。如果一个人的存在价值只是因为他能够带给别人一种负面的影响，我真不知道这样的人生有什么实际的意义。

我决不愿做职场街头的青痞恶棍，人人厌恶，人人恐惧，却拿我无可奈何。

此后几年，我尽量将自己的姿态降下来，尽可能地让自己融入到这个嘻嘻哈哈的大团体之中。次年，又发生了一件事情，正好由我负责的工作有一个出国考察的机会，要去美国从东部到西海岸周游一圈，分管我的副局长还找我谈话，托我到了纽约之后去看看他那个正在美国留学的儿子，我恭敬应声，回去后与部里电话联系，等他们的具体通知下来，以便安排我这

边的工作。

等我把工作交接得差不多了，部里的通知却迟迟不到，再打电话过去，才知道通知早就发过来了，到了传达室之后，却被另一个处室，与此项工作没任何关系的同事将通知截下，然后拿着通知去找他的分管副局长。他的分管副局长与我的分管副局长不是同一个，不了解详细情况，听那位老兄瞪俩眼珠子乱说一通之后，信以为真，就大笔一挥签了字，然后那老兄连夜赶赴北京，兴高采烈地出国"考察"去了。

这家伙如此乱搅浑水，同事们都义愤填膺，认为我必定会大闹一场，我却只是哈哈一笑，全不当回事。

尽管对一个基层公务员来说，出国的机会实在是不多，那位老兄能够抓住这次机会，或许是他一生中唯一的一次了，我又何必与他计较？

那位老兄玩了半个月回来了，趁我不在的时候，把一堆工作往我的办公桌上一堆，算是完成了工作交接。看到这堆莫名其妙的东西，我再打电话给部里，问这些工作到底是怎么一回事，却被上面狠狠地训斥了一番，责怪我们怎么派了一个什么都不懂的人出去丢人，我只是唯唯诺诺，半开玩笑地解释了一句："他这辈子难得有这么个丢人的机会，就让他丢一次吧，何必较真儿呢？"上面说："看不出来你倒是好心肠。"就把电话挂了。

主管我的副局长好长时间之后才听说了这事，他把我叫过去问，我还是同样的回答，副局长盯着我看了半天，什么也没说，这事就这么过去了。

次年，发生了两件事，一件事是政府办公厅秘书处点名叫我过去协助起草当年的政府工作报告，这个活儿局里就没人和我争了。我和当地的另外三名笔杆子在宾馆里一蹲就是半个月，写了一稿又一稿，对于当地的金融方面我没提出什么观点，跟着中央走就是了。但对于当地的科技发展，我提出了一个发展适用技术的概念，因为当地的企业水平并不高，基础研究方面的投入完全可以减少，应用研究也可以适度降低比例，把有限的资金集中在实验与发展方面，或许更有价值。但是这个建议在讨论中引起了轩然大波，几所高校的校长教授不知怎么知道了消息，生怕这一条建议一旦被采纳之后，高校的科研经费会因此而被削减，于是他们一边对高层进行公关，一边派出精兵强将赶到宾馆与我展开辩论，足足辩论了三天三夜。当时那一幕宛若我刚刚进入职场时大战老油条的那一次战役，让我再一次认识到人无尊卑贵贱之分，职场的博弈规则，在任何一个圈子里都通用。教授们对我所用的招数，

完全是我们当年对老油条所用的招数的翻版。

辩论的结果是教授们大胜，我大败。我非败不可，因为再辩论下去，政府工作报告就不能如期完成了，教授们都是智者，早知道是这样一个结局。

这件事又给了我一个教训，没必要的事情，就没必要做。

到我工作的第四年，因为我三年来的低调与踏实作风，基本上已经抵消了我进入职场初期的莽撞与失误，而且当时的错误还给我带来一个新的优势，就是我的起点低，因此此后的表现深得同事与领导们的嘉许，我名正言顺地调入了局里权力最大的处室，并被列入了梯队干部的考查名单之中。

但就在这时候，有一位朋友突然跑来了，要拉我与他合伙办报纸。对媒体缺乏了解的人或许不知道，媒体是开放最早的一个领域，虽然政府的监管从未放松过，但在经营上，却早已遍地开花，早在20世纪90年代初期就有大量的民企资本涌入。

办报纸与副处长孰重？当然是副处长，这是我拒绝朋友的理由。但是朋友说："办报纸来钱，文化产业啊，像你这种人，蹲在机关里浪费了，快点出来发财吧，我保你一年成为百万富翁！"

百万富翁？

我眼前顿时金星闪烁。

办报纸肯定轻于副处长，但是，百万富翁是无论如何也重于副处长的，这是谁都能够一眼看到的结论。

我动了心，却首鼠两端，既想发财，又担心没发了财连副处长也丢了，弄个鸡飞蛋打，那就划不来了。于是我去找局长商量，对局长说："局长，你说我办报纸可不可以？"局长很严肃地正告我："中央三令五申，公务员不允许经商，你这几年的政策都白学了？"我解释说："中央只规定公务员不能经商，可没说不能办报纸啊？"公孙龙的白马非马被我搬出来了，局长立即被我弄糊涂了，一个劲儿地眨眼睛，说："你说得好像有点儿道理。"然后我就问："局长，我可不可以停薪留职？"局长却回答："停薪留职叫停好多年了，你怎么这时候又提这事？你要是想办报纸，就去干好了，反正机关一天到晚也没事，不过你得经常来单位转转，发财了就别回这穷地方了，没发财再回来上班也不晚。"

得到了局长的许可，我就跑去和朋友承包了当地的经济报周末版，这个承包费用在当时是一年三十万，不算高也不算低，而且由经济报负责发行，我们两人只负责报纸的编辑。朋友的想法是聘请两个中文系毕业的女

孩子,一人一把剪刀,买上一大堆杂志就开剪,剪刀加糨糊,原始积累,无可厚非。

我坚决反对朋友的建议,主张立足当地的居民生活,把报纸办成娱乐性与生活性并重的居民生活报。朋友却嫌这样搞成本太高,坚决不同意。就这样,报纸还没办起来,架先吵了起来,最后办出来一个四不像,剪刀糨糊外加当地居民生活娱乐,结果他不满意,我也不开心。

但是这么一份四不像报纸,在当地当时却极受欢迎,报纸的发行量突破了当地有史以来的最高纪录,但是朋友却苦着脸告诉我说:他亏本了。

我懂财务,粗略地替他算了一下,半年的时间里他赚了不少于四百万,但他却翻了脸不认账,把一个艰难的选择抛给了我:要么我就得和他翻脸,夺回他答应给我的钱,要么我就顾及朋友情义,就这么算了,全当出来兜了一阵风,再回机关做我的副处长去。那么我应该怎么做呢?

我考虑了一下,决定退出,放弃。百万富翁?这事以后再说吧。

但这一次我又错了。

我自以为宽宏大量,连几百万的分成我都放弃了,这难道还不够吗?

不够,远远不够!

人在职场,任何时候你都必须要维护你自己的利益,除非你的利益得到了保障,否则,别人的利益也无从谈起。

主流媒体最经常宣传的是主动忍让的高风亮节,却全然忘记了这样一个事实,任何人都只不过是这个利益社会中的一个结点,你的利益维系着你周边的利益架构,如同楼房的板块一样相互挤压支撑,这样才会形成一个有秩序的结构。一旦一个结点“主动退让”,放弃博弈的天职,你周边的利益结点就会随之崩溃,像被板块放弃了支撑功能的楼房一样轰然地坍塌下来。

我退出后还不到一个月,这位朋友就犯事了。我走之后,他大包大揽地将我那摊活儿全部接过来,很可能在他想来,他看着我做了这么久,照葫芦画瓢,怎么也能糊弄过去吧?实际情况也真差不多,但他考虑问题完全是基于商人的视角,不像我搞得那么四平八稳,我做事不仅要求经济利益,还必须要保证这一利益是建立在低风险的基础之上。而这位老兄却一味地追求新闻报道的耸人听闻,乱搞一气,结果引发了一场官司,最终导致了账户被查封,老兄辛辛苦苦干了半年,投进去三十万,一分钱也没收回来不说,还差一点儿蹲了大狱。

为此老兄恨透了我，曾指着我的鼻子说他一辈子也不会原谅我这种卑鄙小人！起初我还不明白自己卑鄙在何处，过了好多天才回过味来，敢情这位老兄以己度人，认为我同他一样心胸狭窄，所以在退出之后故意在背后捅了他一刀。

可老兄啊，我在这里说一句，你真的冤枉了我，我哪里有这么大的本事？

不过我也知道，老兄他并不需要解释，彪悍的人生不需要解释，不彪悍的人生就更不需要解释了。一个做了对不起朋友的事情的人，最需要的就是将对方从道义的制高点上拉下来，这是他的心理防御机制在起作用。他心里很清楚这事的责任不在我，可是他如果不这样想，不怪罪我的话，他的心理就会失衡，闹不好还会搞成精神失常。只有当他视我为卑鄙小人，并坚信人不为己，天诛地灭的时候，他的心理系统才会正常地运转起来。

因卑鄙而清醒，人性啊，就是这样让我们痛苦。

但是老兄对我的一个怀疑还是正确的，他认为我决不会如此善罢甘休，在这一点上，他真的猜对了。

只不过，我想做的事情是自己也去办报纸，只要能够找到一笔足够的赞助资金，一年几百万就到手了，我凭什么不干啊？

在几百万的诱惑面前，区区一个副处长，实在是太不压秤了。

走出机关，举目四望，我这才惊讶地发现自己竟然白白地浪费了五年的时间，错过了或许是可能极为辉煌的人生。就在和朋友办报的半年里，我见到了那些曾一度被摒弃于主流社会之外，却凭着他们不屈不挠的上进精神，从一无所有的困境中冲出，终于赢得了无尽的财富与光荣的成功者。

而这些事情，仅仅是发生在当地。

一个我办报时的广告客户，他的服装厂已经成为当地有名的企业，就在我毅然离开合伙办报的朋友之后，他来找我，对我说："要发财，去深圳，深圳遍地是黄金，就凭你的能力，去了最多半年，要是挣不到两千万，缺多少我补给你！"

听听，两千万，赚不到他补给我，我还上哪儿找这好事去？但是机关生活养成的谨小慎微，与我刁钻古怪的性格在这时候又占了上风，我替这位老板计算了一下他的资产，发现他还没赚到两千万呢。

但是他所描述的遍地黄金的深圳，却对我的心理造成了前所未有的冲击。我的野心陡然膨胀起来：

尽西风，季鹰归未？求田问舍，怕应羞见，刘郎才气！

辞职！

去深圳！

这是一个大资本纵横中国的时代，而如果我再一味地蹲在机关里的话，就会错过我的人生。

我这样想。

我不知道自己姓什么了。

我能否赚到两千万，我说了不算，职场上博弈均衡态势说了才算。

以后我将告诉你们深圳人最信奉的一句话：要想生存，靠本事；要想发财，你就得靠命。

命是什么？

命是规律、规则，命是这个社会中不计其数的人相互博弈时所产生的利益推动力，没有人能够掌控这种力量，你最多只能适应它。

我五年的公务员生涯，就这样临近了终点。

第二章 起落珠海

(1)低薪资的“高管”

从四平八稳的公务员位置上转入凶险莫测的商海，是我人生的一件大事。在行动之前我徘徊犹豫，患得患失，对深圳充满了渴望，又担心一事无成，再无退路，就在这时候，一个远在珠海的老板给了我最后的推动，让我最终下定了决心。

这位老板姓韩，也曾是经济腾飞时代声名鹊起的一代英雄人物，他靠了一把修理铁皮桶的小铁锤起家，终于在早期的经济市场狂潮中抓住了机遇，一跃而成为珠三角地带有名的实业家，身价过亿，企业拥有员工近万名。当时中央电视台黄金节目频道中最常出现的一句电子产品广告词，就是出自于他的创意。

虽然韩董事长远在珠海，但我与他结缘的因由，却早在几年前就已伏下。这倒有点像古典小说《西游记》中所提到的：“一啄一饮，莫非前定？”前文中我曾提到过，因为起草政府工作报告的缘由，导致了几所高院的专家教授与我大打口水战，大家吵过了也就不再提起，但两年后，一位教授把这事翻起来了。

翻起这件事，是这位教授与韩董事长在酒桌上，双方讨论一个技术项目的时候，教授向韩董事长推荐他几名毕业的学生，想让他们帮着韩董事长做事，但韩董事长却对这些只有书本经验的学生不感兴趣，说这些人全无一点儿市场经验，用不得，言语之间颇有点儿瞧不上不晓得市场经济为何物的内地井中泥蛙。不知是教授感觉到颜面无光，还是他确实认为我有点儿本事，就提到了我的名字，以此证明内地人也不都是白吃饭的。

就这样，我和韩董事长认识了。

出乎意料，韩董事长与我见面之后，对我大为赞赏，立即邀请我去珠海

他的公司，让我做一名副总裁。

副总裁？

我眼花耳热，以为自己听错了。

但韩董事长说没错，他一直想找一个像我这样，既有着极强的行政管理经验，而且对市场和企业有着深刻认识的人来帮他。事后回想起来，说到行政经验，或许我在机关里修炼出来的那点儿能力还可以应付一时，但对市场与企业的经验，这就明摆着是韩董事长瞪眼珠子说瞎话了。

奈何我当时正值顺风顺水，副处长的职位已经批了下来，又有多家私企老板拉我加盟，搞得我天天走路都两眼朝天，早就不知道自己吃几两干饭了，还以为自己真有着什么惊天动地的大本事呢。

在这种情况下，对韩董事长不负责任的乱吹胡捧，我悉数“笑纳”，甚至认为这个精明的董事长说得还不到位，我的本事不仅限于此，等他了解到我更多之后，就会知道我是何等了不起的人物了。

这么一个区区副总，对我来说，岂不是不在话下吗？

更何况，当时我满脑子的行政级别概念，在心里一盘算，像他这种企业，虽然有着近万名员工，可却是私企，最多不过是“处级”吧？我堂堂一个副处长要是给他面子过去做事的话，给我一个副总，也只不过是平级调动而已，而行政机关的职工去事业单位和企业，照例都是要升半格的，要是这么计算的话，我应该做总裁才对。

这么一想，我觉得做副总裁有点儿亏。

现在想起来，我当时的心态真如井底之蛙，但有什么办法呢，长年泡在机关里，对市场隔膜得很。别看我当时的想法是如此的愚蠢，可在机关里，我却算得上难得的明白人了。

我这段时间的思想堪可比之于“第一个睁开眼睛看世界”的清朝名臣林则徐，这位曾于虎门销烟的民族英雄在当时坚信，洋人的膝盖不会弯曲，所以只需要竹竿一根，就可以横扫世界列国。如果有谁认为林则徐的这个想法可笑的话，那他就错了，林则徐的这一“激进”观点在朝中已经是大逆不道了，因为别的国人压根儿不相信世界上会有那么多的国家存在，诸如瑞士、瑞典、比利时等等，都是洋人编造出来糊弄中国人的。所以大臣们当时对林则徐的狂妄很是不喜欢，一生气就把他打发到新疆去了。

岔开话题说起这个，是想说明这样一个道理：秀才不出门，便知天下

事，那是几千年不变的农业时代的事情。而在瞬息万变的商业社会，足不出户的公务员阶层，如果不抓紧学习提高自己的话，终有一日会成为可笑的井底之蛙。

看我犹豫不决，韩董事长当即问我月收入多少，这句话正问到我的伤心处，听了我的工资收入，韩董事长当即一挥大手："那好，你来我这儿做，我给你每月翻十倍！每月给你六千！"

六千？我几乎不敢相信自己的耳朵，只觉得一颗心怦怦怦地几欲夺腔而出。

等我到了珠海，才知道大型企业的高管月薪至少也是六千的五倍，韩董事长拿我当傻瓜耍，用这么点儿钱聘我做"副总"，这让我成为了朋友们此后的笑柄。但无论如何，韩董事长当时有句话说到了点子上，他说："你得感谢我给你这么一个机会，让你先历练历练，像你这种人，再在机关待下去，你会后悔一辈子！"

的确是这样，尽管他玩了我，但我对他从无怨言。确实是他给了我一个改变自己命运的机会，让我的人生虽然历尽波折，却终未有负在变革时代的七尺之躯。

就这样，我义无反顾地办妥了辞职手续，在韩董事长走后不久，我就飞到了珠海。韩董事长派了他的一名司机开辆黑色的别克到机场来接我，先去珠海最有名的饭店，大快朵颐，珠三角的饮食文化从此让我沉醉流连。

当然，餐桌上给我印象最深的，是南方气质高雅的白领女性，这是每一个初到南方的北地男人的第一感觉，假装正人君子不提这事，未免太过于虚伪。

这件事给我的感觉如此强烈，是因为我在去珠海之前还曾有一个小小的插曲。有一个姓韦的女孩子，是学装饰设计的，听说了我要去珠海的事情，就跑来找我，想让我带她一起走。这女孩刚刚毕业不久，容貌气质都很优秀，但当时我已经有了家室，所以对她的要求，表面上答应了下来，临走之前却没敢和她打招呼，很不光彩地偷偷溜走了，怕被家人知道这事后，说不清楚。

到了珠海，我当时的感觉一如猪八戒进了盘丝洞，心里居然暗自庆幸没有带那个女孩同来，哈哈，当时我心里坏坏的，一肚皮龌龊念头。幸好我一直没有这样的机会，否则的话，很难想象我最后会变成一只什么动物。

饭后，公司的车将我送到我的住所，就在柠溪路靠近由香州穿越拱北的隧道不远。这是韩董事长早年自己购下的房产，专门用来给像我这种"有身份的高管"来居住。

隔日，上工。

从此开始了我跌宕起伏的商场人生。

(2)我的职业是“砍人”

企业在拱北，与格力电器隔街相望，占地面积极广，其管理之严格远不是懒散的机关所能比拟的，身穿漂亮保安服的年轻小伙子笔直地立于门前，大街小巷中不计其数的蓝领如潮水般向厂区涌来。而厂区所有的空地上，都堆满了小山一样的产品，让人一望之下，就会心旌荡漾。

这一幕是我站在我的办公室的窗前所看到的，可想而知当时我的心情是何等亢奋，我又是多么地感谢韩董事长给了我这样一个机会，让我有机会管理上万名的产业工人，在大商业时代发挥着自己的力量与作用。而不是像以前那样，待在机关狭小的办公室里，为了区区几十块钱的奖金没日没夜地与同事钩心斗角。

这才是真正的人生。

我参加了到企业来的第一次业务会议。

参加这次会议的只有五个人，姓郑的总裁，加上我一共三个副总裁，以及一名总工，韩董事长没有出席这次会议。

会议的议题是：如何处理堆在厂区中那小山一样的企业产品。

这时候我才知道，原来那些产品都是公司最近接到的退货，退货对公司来说意味着双倍的损失。但刚刚从机关里走出来的我，却压根儿没有这种危机意识，在我当时想来，企业有点儿退货怕什么？内地的许多企业就爱生产市场上没有销路的产品，生产出来往库房里一丢，这就叫“产值”啊，是越高越好的。

幸好我在机关历练得轻易不敢说话，这才避免了暴露出自己的可笑之处，我只是坐在一边，心满意足地享受着会议室里的空调，听着他们的争论。渐渐地我听出了几分眉目，另外两个副总裁都在回避退货的话题，他们的观点是企业的产品太陈旧了，两年前就已经跟不上市场的需求了，这次退货事件，不过是一个小小的爆发而已，大的场面还在后面呢！

会是这样吗？我疑心不定地想，看来，企业里的饭碗果然要比公务员难端。

说着说着，话题转到了我的身上，郑总裁问我有什么办法没有：“你新来的，有新的资源，我们那点儿资源都已经耗尽了，就指望着你给我们带来新

的机会了。”

当时我还搞不太懂郑总裁的“新的资源”是谓何指，也学着那两个副总的样子，想把主题绕过去，建议开发新产品。郑总裁立即追问我：“那你说咱们企业开发什么新产品合适呢？”我含含糊糊地说了几个项目，郑总裁立即追问：“那你有订单没有？”

订单？我满脸茫然。

我的表情引来了郑总裁的哈哈大笑，他指着我，毫不客气地说道：“典型的大西北思维，没订单你就敢生产，也就你这种大西北的黄土思维才敢想！”

此一羞辱令我大怒，我心里的小人立即蹿了出来，将郑总裁视为我前途上的第一号敌人，满心龌龊地琢磨着如何算计他。

但人家压根儿没给我这个机会，就在这次会议后还不到一周，他就辞职了。

总裁说辞就辞，这是南方的市场经济给我的第一个刺激，这一事件与机关中的小人物甘于命运的安排，在小职员的位置上一趴就是几十年相比，真是天壤之别！

如果说总裁辞职给我的刺激还不够强大的话，那么这位郑总辞职之后，并没有去别的公司当管理，而是自己开了家酒楼，这又是件让我目瞪口呆的事情。总之，我所遇到的所有事情都在矫正我脑子中的陈旧思维，我必须要在最短的时间内重新以金钱为尺度来衡量事物。

理想的幻界固然美妙，但我们却只能够接受最坏的现实，与其让权力戕贱人类的良知与愿望，莫不如选择在金钱的异化面前苦苦挣扎。老子曾经说过：“吾之有患，在吾有身。”人性上天然存在着的残缺注定了我们只能选择自我救赎，一旦将选择的权利付诸血腥的权力，那么我们就会将自己推入永恒的暗夜之中。

这种思想，此后主导了我十几年的行为历程。

郑总裁正是以金钱作为标准，来衡量他的行为价值，所以才会毅然地舍弃总裁的高位，去做一个酒楼老板。而我从机关里的副处长跑到私企来做一个管理者，岂不也是金钱的力量作祟？

郑总走了，韩董事长自己把总裁接过来，兼任董事长和总裁两职，继续召集我们几个开会，这次会议要商量的事情是，考虑是不是取消企业里几条

已经过时了的生产线。

哦，转产！我顿时眼睛一亮，一时失控，也是为了要证明给韩董事长看，我也不是白吃饭的，转产这事我懂，在报刊上光是论文就发表了十几篇，论及产业结构的调整及其对国民经济发展的重要意义，这玩意儿只怕没几个人能够说得过我。

听我高屋建瓴地论述了产业结构的调整对于国民经济发展的重要意义后，韩董事长眼睛一亮，当即重重一拍我的肩膀："我就知道这事也就你懂，那就你来吧。"

我来？我顿时慌了神，我来什么呢？不会还是像在机关里东抄西摘地写论文吧？

还真不是。

琢磨了整整一夜我才回过味儿来，韩董事长的意思，是让我把那几条生产线砍掉。

可是生产线，又是如何一个砍法呢？我琢磨了一个晚上，又跑到那几条生产线前看了看，除了发现流水线作业之前需要有工程师将全部操作流程拆分，搞成最简单的操作之外，别的却什么也没有发现。

然后我关起门来，苦思冥想，搞了一个"转产方案的可行性报告"，写完后给韩董事长拿过去。韩董事长见我拿这么厚的东西过来，诧异地问我："这是什么？"我说："是对取消那几条流水线之后的人员安排。"韩董事长顿时眉开眼笑，夸我道："我就知道你有这个本事，没错吧？"然后问我："那你的工作做得怎么样了？"

我拿起报告给他看："这不是嘛，我建议咱们立即开会……"

韩董事长不客气地打断了我："不是已经定下来的事情吗，还开什么会？你快去干你的活啊。"

干活……报告……我左顾右盼，终于明白了过来，原来我的工作是要将那几百名工人连同技师一道轰走，从这家企业里将他们轰到大街上去。

难怪姓郑的连老总都不干了，一走了之，韩董事长叫我来，原来是干这个的。

我呆若木鸡。

又能怎么办？端人家碗，吃人家饭，那就干吧！

(3)一刀砍向我自己

几天之后，韩董事长见我这边束手无策，再次召集三名副总开会，在会上他很不高兴地训斥那两名副总："我说你们这两个人到底是怎么一回事，他刚来，不清楚情况，你们还不清楚吗？都是一条船上的人，你看他热闹，不就等于看自己热闹吗？快一点，大家一起帮他想想办法，也好让他早一点进入状态。"

那两名滑头副总嘿嘿讪笑，不再站一边看我的热闹，一起帮我出主意想办法。

情况就是这样，那几条生产线已经成了企业不堪承受的高成本支出，模具和机型嘛，可以便宜点转让给别的小企业。说到人员，这就是那些员工们的不是了，生产线都没了，你们还留在厂子里干什么？快点自找活路吧。

但人这种动物，是很有意思的，哪怕窝里没食了，他也决不肯离开，除非你踢他一脚。于是大家就开踢。

降薪！大幅度地降薪，辅以高额度的效益考核指标。

事情就这么定了。

这条办法果然是妙极了，方案一出台，那几条生产线上的人员就散去大半。

但还有小半不肯散去。

那小半人员拿着《劳动法》来找我。《劳动法》？这东西我熟啊，我太熟了，我可是机关出来的啊，天天不干正事，就是学这玩意儿了，当即与这些员工们唇枪舌剑，展开辩论。

世易时移，这是我一生中遭遇到的第三次口水大战，第一次是因为朋友方哲的事情大战老油条，第二次是因为起草政府工作报告大战专家教授，而这一次，却又因为降薪的原因大战打工仔。每一次争辩之后，都让我的性格比以前更成熟，心思更缜密，而我的对手的一再变换，则标志着我人生的几个不同阶段。

相对于专家教授或是老油条，打工仔们只是想求得一个合理的补偿，容易对付得多，何况机关出来的人，最善于揪辫子打棍子，扯不了几句话，就揪住打工仔们的几个短处，剩下的就全都是我的理了。

只不过我的心里，却是说不出的别扭。

都知道大机关里是钩心斗角，可在这企业里，却是赤裸裸的利益直面相

搏，竟连个丝毫的转圜余地都没有，这未免也太残忍了。

更何况，我与这些打工仔，本是同根生，却相煎如此之急，让我的心里如何不产生一种深深的负罪之感。我甚至能够感觉到，我所做的一切，终究都会报应到我的头上，迟早有一天，我也会遭遇到如这些打工仔们一样的不公待遇。

事实上我的担心一点儿也没错，后来我果真遭到了报应。但当时，我刚到珠海不久，连拱北最吸引人的莲花街在哪里都不清楚，全部的生存只能寄望于效力这家企业，我真的无路可走。

打工仔们和我耗不起，我和他们闲磨牙就是工作了，磨了牙有几千块钱可拿的。可他们和我耗掉的是他们的生存成本，所以这件事很快搞定了。

然后是砍掉企业的几个技术部门。

技术部门？我没听错吧？

一点儿没听错！

企业的行政部门早在我来之前就被郑总裁砍得七七八八，他这一刀下得极富技巧性。由此我才知道郑总裁是不同意在企业里如此乱砍乱剁的，像这种事，哪个高管下得了手啊？郑总虽然不同意，可却拗不过韩董事长，就故意先砍在企业中起稳定作用的中层，中层砍完了，韩董事长才发现上了郑总裁的当，中层人去楼空，没人替他砍技术层了，就把这活交给了人力资源部经理来搞，人力资源部经理一听这事，就立即辞职，连珠海的房子车子都不要了，径直跑到深圳打工去了。韩董事长一气之下，索性从内地把我找来，让我来替他做这件事。

那么韩董事长叫我来，到底要砍到什么时候呢？

他要把自己的这家企业砍得光光。

原来，早年时韩董事长出身于草莽，成于商界，一跃而踞于财富之顶，雄视天下，就大肆扩张企业，过足了成功实业家的瘾头。但瘾头过足了，韩老板才发现事情不妙，企业的产品定位存在着严重的市场缺陷，开始几年还不错，但慢慢地，许多经营更加灵活的小企业冒出头来，韩董事长的企业的日子也就不好过了。

于是韩董事长考虑，要么寻找其他的生产机会，要么就收回自己的投资，另起炉灶。最后韩董事长选择的是后一个方案。

但是资本投入市场容易，再想收回来，那是何等之难？更何况当时的中

国产权交易市场又是旷古以来第一号怪胎，民企上市谈何容易。即使是到了今天，如决定国家经济命脉的房地产等许多领域中，资本仍然只有进口而无出口。这就导致了企业家只能另寻他途，关闭企业。

我要替韩董事长做的，就是这么一件事情。

可我应该做吗？可我又能不做吗？

当时的我无路可走，只好硬着头皮做下去，替韩董事长接连削减了几百名技术员。还好，这些技术员们乖巧得很，眼见降薪的刀子举起，他们就忙不迭地写辞职报告，都收拾起铺盖卷跑到深圳去了。

眼见走掉的人大都奔往深圳，从此我对深圳更加充满了渴望。

三个月的时间里，我替韩董事长把企业削掉了四分之一，事情进展得如此顺利，韩董事长大为高兴，他立即召集多名高管开会，在会议上宣布一个决议："现在企业有困难，大家要同舟共济、共渡难关才对，我们企业的理念是什么？不要问企业给了你什么，要问你为企业做了什么。现在这种情形，眼看着多年的老员工一个个地离开企业，我心里疼啊，眼下最需要的就是我们每个人也要承担起自己的责任来，这总应该没错吧？"

谁能说有错？

所以大家一起降薪。

砍人的刀子奔我自己来了，我顿时慌了神。

但在会议上，我是没法子说话反对的。这里我要告诉大家一个秘密，你要想通过一条决议，最好的办法就是在会议上突然宣布，由于事发突然，除非与会者之中存在着进退统一的反对者团体，否则，一般情况下，绝大多数人是反应不过来的，忙乱之际无法组织起反攻，等他们阵容拉起，事情已经拍板了。

决议就这么通过了，会议一散，趁大家议论纷纷之际，我急忙在走廊里抓到韩董事长，告诉他我的薪资已经够低了，拜托，我一个月才不过是六千块钱，与企业中基层的技术人员相当，如果他一刀把我砍掉了，谁又肯以如此低的成本替他来砍别的人？

听了我的话，韩董事长大手一挥："那你就先保留三个月，三个月后再降。"

我心想，看来我也得走了。

但是他向前走了几步，却又改了主意，扭头问我："你现在薪资是多少？"

听了我说出的六千之后，他若有所思地摆了摆手:“再说吧，这事再说吧。”

(4)老臣子与我大PK

接下来发生了一件事,让我又收回了想走的心,死心塌地地继续替韩董事长砍人。

所有高管的薪资都降了,我却不降反升,加薪两千元,月薪到了八千。

这就是韩董事长的驭人之术,我终于受教了。

尽管我也知道,我这区区八千元,仍然要比那些薪资降过之后的高管们少许多,可我初入商海,人脉资源缺乏足够的积累,对企业与市场的了解还差得远,只能是先这么应付着,过一天算一天吧,全当是长见识了。

接着砍人。

我现在砍人的实战经验已经是极为丰富了，或许我不知道如何才能搞好一家企业,但哪家企业如果不想活了,来找我,准没错,我保证让它死得一清二白。

想一想,我辞去公务员,下海几个月,却只长了这种见识,当时真是让我欲哭无泪。但是这段经历,却给了我一个与别人截然不同的眼光,在以后的职业生涯之中,只要我走进一家企业,就立即能够看出哪一个高管是这家企业的隐患,如果企业有问题,那就是这个人的问题,因为他的存在扭曲了企业的正常博弈法则,导致企业内耗不断,营运成本居高不下。莫名其妙地多了这么一种眼光,这却是我因祸得福了。

但就在我自以为已经砍人砍得得心应手之时，却遭遇到了肉粗皮硬的高手,终于让我下定决心脱离这尴尬的地位。

该高手不是一个人,而是一群人。是一群早年追随韩董事长东征西讨,立下了汗马功劳的元老们。

实际上,如果说有谁妨碍着韩董事长抽回资本,这些人是最主要的,因为他们与韩董事长是交心换命的交情。其中有一个姓蒋的，与蒋介石是同乡,浙江奉化人,细说起来他与蒋介石还是同出一族,在他的办公室里放着一本发了黄的蒋氏族谱,遇到人就颇有几分自得地翻开这本族谱,让人看清楚蒋介石的名字之后,再翻两页,就能找到他的名字了。

也就是说，这位仁兄在企业中的主要工作，就是拿着厚薪给人看他的族谱。

但是，该仁兄对于韩董事长，却是有着救命之恩的，而且人家在企业中也不是吃闲饭的，他是学财务出身，企业的一笔笔账都在他的脑子里，简直就像一个活账本。而且像他这样的，与韩董事长非常默契，能力又超凡出众的人，在企业里有着不止一个两个。

就在这节骨眼上，又发生了一件事。

那天我上班，见到另外两个副总兴高采烈地在门前聊天，两人见到我就喊我，我过去，他们压低声音，满脸神秘地问我："你和小华是怎么一回事？"

小华？我茫然："什么小华？"

两个副总笑："你不知道？不知道就算了。"

我还要问，他们已经疾步离开了。

看着他们的背影，我心里多少有点儿明白，很显然，对手开始反攻了，这第一招，居然同机关里没什么两样，都是先从人品上下手。多半是有人举报我和一个叫"小华"的女人干了什么，这倒让我对"小华"其人产生了强烈的好奇。她到底是谁呢？莫非我们真的有点儿"缘分"？否则何以对手偏偏把她提出来跟我闹事？

我当时想，这件子虚乌有的事情一定已经报到韩董事长那里去了。韩董事长是见过世面的，他应该知道这只不过是职场博弈的"正常"程序。虽然心里这样想，可我的心里还是有点儿犯嘀咕，真的不敢再砍了。

但是韩董事长鼓励我："做你的事，别管那么多，都是企业的老人儿了，还能够不理解企业吗？"

我明白了，老韩是真的要砍掉老蒋。

但又是为什么呢？

他们之间一定不只是像表面上看起来那样默契友善，隐藏在挚情之后的，是许多不为人所知的内幕。

最稳妥的做法，是先弄清楚他们之间到底存在什么不为人知的矛盾，然而，在现实之中，一个人想了解别人的隐私，是何等的难啊。以我当时在企业当中的地位，没有亲信，没有伙伴，不过是韩董事长叫来轰人的一条恶狗，怎么可能了解到那些早已深埋在岁月深处的积怨？

在对这些事一无所知的情形下，我开砍了。

这一刀下去，老蒋眉开眼笑，欣欣然地受了这一刀，接受了将他的薪资

削减一半的方案。

我如释重负，松了一口气，看来我是以小人之心度君子之腹了。人家老蒋在企业多年了，远比我更能够与企业共患难，更何况他的月薪超过三万，而且已经拿了好多年了，降一半还有一万多可拿，人家不在乎这点儿钱。

老蒋不在乎，但有人在乎。

在乎的人是一个姓邸的，这个姓不多见，这些年来我只见过另有一个出租车司机也姓邸，所以对他的突然跳出记忆犹新。

老邸虽然长得人高马大，但却先礼后兵，他来办公室找我，问了我几个颇有深度的问题，这些问题是我当时很少想的，所以他一张嘴，就把我问了个张口结舌：

他问我："企业效益不好，是员工的责任，还是管理者的责任，抑或是经营者的责任，还是应该由所有者承担责任？"

我只能回答他："经营者要负主要责任。"

这样他就问出来下一个问题："既然如此的话，现在由管理层和员工主要承担经营失误的成本，那么，经营层现在正在干什么？"

对呀，经营层现在正干什么呢？直到这时候我才发现，我在的这家企业，压根儿就没见到什么经营层，以前郑总在的时候，他和几个高管构成了经营层，自从他走了之后，作为所有者的韩董事长就入侵了经营层，把经营层和所有层弄成了一摊浑水。所以老邸的问题，我压根儿回答不了。

见我无言以对，老邸又把问题向前推进一步："既然你回答不了这个问题，那么，你就告诉我们，自从你来了公司之后，都做了些什么？"

我瞠目结舌，但还没意识到即将到来的暴风雨是何等的猛烈。

老邸这句话给了我一个明确的信号，老臣子们已经忍无可忍了，他们要报复了。

坏事做得太多，迟早会有报应。

就为了那么点儿钱，真是不值得。

事实上许多高管都曾经遇到过像我这样的情形，但他们与我不同，他们曾经为企业效过力，裁起人来自有道义的支持，行得正，走得端，理直气壮。而我则不同，我被韩董事长找来就是专门裁人的，被我赶走的每一个人对于企业的贡献都比我多，我的心里总是被一种罪恶感所纠缠，甚至连走路时都不敢用眼睛正视别人。

子曰:“心不正,则眸子耗焉。”

圣者的话,好像就是在骂我。

这日子我受够了。

于是我当即对老邸说了句:“你不要再说了,我今天就辞职,你那些问题,你留着问别人好了。”

老邸只是冷笑了一声,说道:“就算你辞职,也改变不了事实。”

我不知道他说的“事实”是什么,与我又有什么关系,但在当天下班的时候,我正要走出办公楼,却发现外边有几个员工正在嘀嘀咕咕。看到我,他们的眼光都转向一边,像是在回避什么。

我往前走,走不多远回头,发现他们都跟在我的后面,我上了公司接送员工的班车,到了柠溪路时我下了车,却发现他们也都随我下了车,当时我突然害怕起来,想也没想顺手拦下辆出租车,去前山找了家宾馆住了进去,再也没敢回到原来的住处。

第二天我就打电话辞职了。

我的南下之行,竟然是如此草草结束,让我心里无法接受,于是我经过一段时间的心理调整之后,就去珠海的人才市场看看是不是有别的机会,结果却在人才市场上遇到几个被我裁掉的员工,虽然他们对我也出现在人才市场有几分幸灾乐祸,却也没有怪罪我。

跟他们聊起,我才知道,原来这家企业的裁人之举,是老韩和老蒋为争夺企业的控股权所发生的一场战争,老韩占的股份虽然居多,但老蒋能力极强,架空了老韩,成为了企业的实际控制者。老韩查了多次账,也查不出个端倪来,只能眼见着自己的投资化为乌有,无奈之下,才决定干脆关掉这家企业。据员工们告诉我说,到了老韩找我来的时候,我已经是他请来的第三个专门裁人的副总了。这些被裁掉的员工们告诉我,与前两任砍人副总相比,我急流勇退,算是幸运的了,前两任中有一位就因为砍人过猛,招来报复,脑门被人黑了一铁棍,至今还躺在医院里昏迷不醒。

这些员工们说话喜欢夸大其词,我不知道他们说的是不是真的。但当时我的心里有说不出来的轻松,我总算从这烂泥潭里走出来了,这才是唯一让我高兴的事情。

(5)珠海的几个老板

博弈的法则几乎可以应用到任何一个领域之中,在城市发展之中,也不例外。珠海作为"总设计师"邓小平早年划定的四个"特区"之一,除了进人珠海得需要边防证之外,经济上却乏善可陈,当年几个城市在大博弈的过程中,珠海甘冒风险,坚持珠海机场这个大项目,但其经济的活力,仍然无法与深圳相比。

这是因为经济管制从来就意味着对经济活力的抑制,一个地区的经济发展是靠不计其数的民间企业的合力所推动的,远不是像官员们所想象的那样斥巨资搞个大项目就能够达到的。

老深圳们都知道,在早年的深圳,如果一家企业需要注册的话,材料递到工商局三天不见消息,只须一个电话,就会让具体的办事人员砸掉饭碗。正是这一点宽容赋予了深圳民企蓬勃旺盛的活力,但是,随着深圳公职人员的队伍不断扩大,对其保护的意识也越来越强烈,兼以香港经济低迷的影响,终于致使深圳的经济淡出黄金盛季。几年前一位叫呙中校的网友以一篇《深圳,你被谁抛弃》引来了媒体的强势反击,坚称这一问题为"伪问题",但市政府并没像媒体那样不敢正视现实,反而与呙中校进行了直面相会,成为当年深圳一大热点。

但是,所谓形势比人强,一旦社会群体的博弈合力形成,是任何人的力量也无法挽回的。

比如说珠海,就是被这样一种博弈的合力推到了"花园城市"的定位之上,许多人在珠海买了房子,却无法在珠海谋生,只能驱车赶往广州求职。当年我曾经在珠海最有名的九州大道上走了两个小时,高耸入云的摩天大厦群落之间,我只见到零零星星的几个人。

这样一个地方,可想而知其人才市场的活泛性了。

我去了珠海的人力资源市场,才终于知道我以前的月薪八千,居然真的是高薪了,至少,我不可能再在人才市场上找到与此数目相近的工作。

但我当时并没有急躁,因为我在半年的工作期间多少已经积攒了几万块钱,还有足够的悠闲心情慢慢地研究这个市场。

我发现,有一家广告公司,本事大得很,每天人才市场一开门,他们就不知用什么办法混了进去,随随便便地找个摊位,大模大样地开始"招聘",

他们来者不拒，收下你的简历之后，再告诉你公司的确切位置，让你赶过去面试。

你要是真的相信了他们，那你就傻了，因为他们只不过是跑到人才市场这里打广告而已，凡是接到他们面试通知的人，最后无不再回到人才市场，继续徒劳地奔行在递简历的行程之中。

还有一个姓沐的老板，他在珠海开了一家很有名的私企，乱七八糟地做了许多怪项目，从保健品到房地产无所不包，没有沐老板不敢干的事情。这位沐老板有趣得很，他每至周六周日，就开辆黑色的轿车赶到人才市场，独自一人板着一张脸坐在摊位里，拿粉笔在黑板上写四个大字：真才实学。然后就煞有介事地开始招聘。

沐老板的摊位前，经常挤满了人。盖因其他单位的招聘条件都非常的具体：学历、经验、技术或业务能力等等，只有他这里的要求最是不着边际，这就给了大家一线希望。试想，跑来人才市场找工作的人，谁会认为自己没有真才实学呢？

我曾经看到一个中年人冲到沐老板的摊位前，将自己的简历递过去，沐老板却不接，问："你要聘什么职位？"

对方答："营销总监。"

沐老板问："以前干过吗？"

对方答："我在某某公司做过五年的营销总监。"

沐老板问："干得怎么样呢？"

对方答："干得挺好。"

沐老板问："干得挺好怎么不干了？"

对方顿时语塞。

于是沐老板哈哈大笑："怎么样，你还是没什么真才实学，要是真的能干的话，怎么会跑这里找工作来？"一席话说得中年男人抱头鼠窜。

中年男子遭此重创，一时间吓呆了四周跃跃欲试的求职者。盖因沐老板的问话过于刁钻古怪，摆明了把你往圈套里边推，他的问话不是让你能够简单地用是或者否回答得了的。

我琢磨着这个老板有意思，见无人出场，心里就按捺不住，跃跃欲试地想和他过一下招。

还没等我行动，一个个子矮矮的小女孩突然从人群中钻了出来，把简历

往沐老板面前一推:“我来应聘。”

沐老板翻了个白眼,问:“你聘什么?”

小女孩个头虽然不高,口气却是不小:“什么都行。”

沐老板冷笑:“给你个老总,你干得了吗?”

小女孩摇头:“干不了。”

沐老板眼睛一瞪:“干不了还有什么资格来我这儿?”

小女孩嘻嘻一笑:“拜托,你们公司总不会都是老总,连个文员都没有吧?你们这么多的老总凑在一起,总得有个文员替你们干活吧?我就当那个干活的文员好了。”

沐老板失笑:“你能干得了什么活?”

女孩子响亮地回答:“打字,前台,打扫卫生,我都行。”

沐老板摇头:“我们公司需要的是高素质的人才。”

小女孩却是越战越勇:“我就是高素质的人才,我还从来没见过比我更能干的人。”

沐老板被缠不过,气道:“你就会个打字,算什么高素质人才?”

女孩子声音更加响亮:“难道你们公司高素质的人才,都不会打字吗?”

女孩子的话,引来了哄堂大笑。就这样,刁钻古怪的老板遭遇到了刁钻古怪的小女孩,最终老板败下阵来,两人足足抬了两个多小时的杠,一直到人才市场快要关门了,老板这才擦掉黑板上的字,带着女孩子上了他的私家车,去他的公司了。

这件事让我一下子明白了职场招聘的全部奥秘所在,所谓面试,就是你通过自己的表现让对方对你由衷钦佩的过程,任何一个招聘者都不可能对那些缺乏信心的求职者产生好印象的。

是钦佩,而不是让对手嫉恨。

许多有能力的求职者在求职的过程中屡屡碰壁,其原因就是他的表现远不到位,非但未能让对方产生钦佩之情,反而让对方感觉到一种危机,这就叫过犹不及。

明白了这个道理,我的手心顿时痒了起来,决定无论如何也要和这位老板过一过招儿。

当天晚上,我上网查了一下这家公司的资料,虽然不太详细,却已经足够用了。而我知道这位老板姓沐,就是从他的公司网页上查到的。第三天是

星期天，我又跑到人才市场，果然，沐老板已经先我来到并摆开了摊位，这次有一个男人抢在了我的前面，我只好看他的表演。

沐老板问："你应聘什么职位？"

男人答："人力资源主管。"

沐老板问："干过吗？"

男人答："干过四年。"

沐老板问："干得怎么样？"

男人答："干得非常好。"

沐老板突然瞪眼："干得非常好，怎么不干了？"

男人回答："我原来的公司太小了，我希望找一个更大的舞台。"

沐老板勃然大怒："像你这种对公司不忠的人，我们公司是决不会聘用的！"

男人目瞪口呆，涨红了脸退下。我在一边看得来气，就指点那男人道："你就不应该回答他这个问题，这个问题你怎么回答都是错。"男人茫然摇头："可是他问我啊。"我说："问也不能直接回答。"

我说话时的声音较高，引起了沐老板的注意，他立即提高了声音，问我："不直接回答，你要怎么回答？"

我说："这个问题要绕着弯地回答。"

沐老板斜着眼睛打量着我："怎么个绕弯法？"

我说："如果刚才是我的话，我就说，我本来在原公司做得非常好，可是因为我家里有私事……"

这时候沐老板打断我："什么私事？"

我只好硬着头皮说："就说我父亲病了，我只好辞职回家照顾父亲，现在我父亲病好了，当然我也就又回来求职了。"

沐老板冷笑摇头："那你还是干得不好，干得好，怎么不回原公司？"

我强挺着说："原公司的人全部换过了，连老板都把公司卖掉了，所以我才来人才市场求职。"

沐老板闷哼一声："当面撒谎，这也叫真才实学？"

我摊摊手："这怎么叫撒谎，实话实说嘛。"

沐老板的眼睛很厉害，扫视了我几下，就问道："来珠海时间不长吧？"

我老老实实地回答："已经半年了。"

沐老板冷笑:"知道柠溪路是东西朝向的,还是南北朝向的吗?"

我苦笑:"这个问题我还真知道,因为我在那条路上住过半年。"

就这样,我们俩抬起杠来,唇枪舌剑地吵了足足十几分钟,他不断地挖空心思刁难我,我则是兵来将挡,水来土掩,总之是胡搅蛮缠,乱答一气。十几分钟过后,他站了起来,收拾东西,对我说:"你要是有兴趣的话,就跟我来。"

我无可无不可地跟在他身后,出了人才市场,坐他的私家车去了他的公司,他的公司在体育馆内,里边的空间极其宽大,他让我坐在门口的沙发上,他则一个人进了办公室。不一会儿,一个文文弱弱的年轻人走出来,递名片给我,原来是他旗下子公司的一个总经理。

这个总经理的名字我早已忘记了,但他在陪我聊天的时候,突然说了一句话,倒是让我记了一辈子。

他说:"你别瞧不起我,我跟你说,别看我现在是个总经理,可我以前只是公司里一个扫地的勤杂工。"

当时我高声地说了一句:"扫地的当上总经理,不丢人,要是总经理干到最后,成了一个扫地的,那才叫丢人!"

就我这句话,立即赢得了扫地总经理的好感,我们两人又聊了一会儿,然后沐老板叫我进去,开始正式谈话。

沐老板先问我以前的月薪是多少,我如实回答了,沐老板的脸色有点儿不对。他好像有点犹豫,但最后还是说出了他的意思,他希望我能够就任他们总公司的办公室主任,主管行政及后勤,但是他劝我说,毕竟我刚来珠海不久,对企业管理与运作了解得少,因此他建议我低调一些,从最低等级做起。

最低等级,低到什么程度呢?

我问沐老板这句话,但是沐老板却把话岔了过去。让我谈如果我来做这个办公室主任的话,应该从何做起。

我表述的概念很简单,办公室部门说白了就等于一个公司的保姆,是替前沿部门清障的,也负有对公司的固定资产的监管之责,在六大核心部门中排到最后,一个办公室主任最完美的工作表现,就是让全公司的人感觉不到他的存在,诸如此类。

听我谈完了,沐老板极是满意,于是一个女文员拿了份合同让我填写,我拿起笔来填了几行,眼睛向下一溜,突然看到了薪资待遇一行,这一瞅让

我怒发冲冠,简直不能相信自己的眼睛。

这个所谓的办公室主任的薪资,赫然竟是月薪两千元。

我当时一句话也没说,把笔一丢,问那名正等我填表的女文员:“厕所在哪儿?”女文员指给我,我顺着厕所的方向出了门,以后再也没回过这家公司。

但这件事却让我对珠海企业的薪资水平有了真正的认识,那一天我心里真是懊悔不已,你说我拿着高薪砍人砍得多开心啊,为什么要想不开竟然自己辞职呢?

当时我并没有想到,几年之后,我居然会因为这次没签两千块钱的合同而后悔,这就是商业世界,我们似乎注定总是生活在患得患失之中。此前从未有过如此美好的时代,但我们的心灵却总是不堪重负。

(6)周老板与杜老板

在沐老板那里不辞而别之后,我又遇到了周老板。

周老板这个人有个特点,任何见到他的人都想不到他竟然是一个老板。

周老板在珠海人才市场对面的科技人才市场的二楼一上楼梯口处的一张桌子后面坐着,他的桌子上放着一块纸牌,上面写着“登记处”三个字。好多年前的事情了,记得当时我上楼好像是找这家科技人才市场的人才登记处,看了这块牌子,就走过去。

那张桌子前正有几个年轻的毕业生趴在那里填表登记,等着科技人才市场依据企业招聘的条件将自己推荐过去,这就省了自己在人才市场上奔波。我一走近,周老板就递了张表过来,粗声粗气地催促我:“快点填表,快一点儿,后面还有人排着队呢。”

其实我后面根本没有人,但周老板显然是说习惯了,所以不管有人没人,人多人少,张嘴就来。我接过表格,想填写,却发现身上没有带笔,只好等那几个毕业生填写完了之后再填。闲着没事,我没话找话:“怎么登记处设在这里?没办公室吗?”

周老板眼睛一瞪:“把桌子摆在这儿不是为了方便你们吗?这么难伺候。”

我没把他话当回事,又问:“那你们登记处不会连个办公室也没有吧?”

周老板不耐烦地说道："办公室在里边，你不想填表就下去，十块钱至于把你难成这样吗？"

这句话还真让他说对了，因为我已经快一个月没有找到工作了，眼见着坐吃山空，心里着急得很，十块钱还真舍不得花。于是我把那张表格放下，下了楼，正要离开，见一楼的柜台前的屏幕上显示着几家企业的用人信息，科技人才市场的几名女办事员正坐在柜台里聊天。我无所事事地逛过去，同她们搭讪道："你们人才市场的登记处怎么设在二楼，爬上爬下的，多麻烦。"

一个女办事员一撇嘴："那个姓周的跟我们没关系。"

我没听懂，又问了一句："什么？谁和你们没关系？"

再听女办事员们一解释，我这才恍然大悟。敢情，二楼正对楼梯口的那位周老板，与这家科技人才市场没有丝毫的关系，他不过是在二楼租了一间小小的办公室，自己成立了一家私人人才信息交流中心，却坚决不肯挂出牌子来，摆明了就是要浑水摸鱼，让上楼的求职者误以为他是这家科技人才市场的工作人员，误打误撞地在他那里填表交钱。

这事让我大感新鲜，于是我再上楼，这时候周老板已经让那几个孩子填了表，正收拾东西回他的"公司"，见我上来，以为又有钱可赚，当即问我："是不是来登记的，过来过来，登记的都在这里填表。"

我忍不住哈哈笑了起来，说道："老板，你行啊你，怎么想到的这么好的办法？"

周老板变了脸色，不理我，自己进了"公司"，一间只有几平米的小屋子。我跟进去，不理会他的冷淡，跟他聊天，起初他没有心思理我，后来情绪突然好转，对我哇哇地说了起来。

他说："我跟你们不一样，你们都有文凭，学士硕士博士，到哪儿都不愁饭碗，可我只不过是一个高中毕业生，我来珠海一看，随便一个工作都需要大学文凭，我不服气啊，就在市场上找啊找，终于被我找到了一个不要文凭的工作，那就是我自己做老板！"

周老板这番话，掷地有声，令人肃然起敬。

此后多年，周老板这番话一直激励着我，每当我遭受命运的戏弄或是情人的背叛，跌落到人生最痛苦的底端之时，我总是用周老板这番话来鼓励我自己。我想周老板不过是一个高中毕业生，却完全依靠自己的智慧在珠海为自己赢得了一片天空，我又如何能够泄下气来，让自己的满腹才情与能力付

诸东流呢？

这么多年过去了，想来这位周老板，事业一定已经做得很大了吧？十年前的陌生朋友，在这里向你致谢了。

遇到周老板之后，我又遇到了一位杜老板，但是这位杜老板让我困惑得很，我居然想不起来是与他在什么地方相遇的了，只记得他一个劲儿地打我的传呼机(那时候手机还没有像现在这样普及)，让我到他公司里去谈一谈。

像这种机会，我一般是不会错过的，可当时情况例外，因为我在北方有个朋友，叫杨合，他不知怎么听说了我在珠海做总裁，每月挣几万块钱，就千里迢迢地跑来投奔我。在他最早和我联系之前，我还没有辞去“砍人”的美差，但我当时的心理压力已经很大，所以在他来之前我再三地告诫他，这边远不像北方传说的那样容易混，如果他真的想来的话，就必须要作足心理准备。

杨合的心理准备最终还是作好了，他坐火车赶到广州，又从广州坐长途小巴赶到了珠海，与我“胜利会师”。

杨合到的时候，我已经失业快一个月了。

既然有朋友来珠海和我一起“打天下”，我毕竟不像以前那样孤独了，至少还有个人陪我聊聊天，但是两个人的住宿问题，就必须要考虑如何才能节省了。

我在大街上到处奔走，见到旅馆就进去询问价格，为什么我要问“旅馆”而不去找出租的民居房呢？理由很简单，我总是想着去深圳，但当时对深圳的了解还不充分，以为深圳的情形也跟珠海差不了多少，所以一直在犹豫。住旅馆的话，那我们随时随地都可以离开，而不像住民居房那样麻烦。

我找到一家宁夏办事处的旅馆，进去一问，回答说两张床的房间，每天收费是八十元，如果住一个月的话，却只要三百元，我大喜过望，立即交了三百块钱，等杨合一到，拖着他的行李就把他带到了这家旅社。

可是当天晚上我和杨合两人刚刚住进去，杜老板就已经开车赶到了，这位杜老板身材肥胖得很，往我们床上一趴就不肯起来了，同我们足足聊了一夜，熬得杨合和我不停地打哈欠。

杜老板满怀激情地对我们讲起了他早年的深圳之旅，他告诉我们说，在深圳最初开发之时，招聘的单位极为稀缺，但求职者却是漫山遍野，最惨烈的情形是七八千人角逐一个职位，偶有哪一家公司招聘人，求职者就要在当

夜赶到公司的门前，铺下草席排队。及至天明，近万人一个贴一个，后面的人紧紧抱住前面的人的腰，防止别人强行插队，那时候根本就没有男女之别的概念，甚至方便的时候，男男女女也只不过是拿个塑料袋当众解决。而一旦招聘开始，近万人齐声呐喊，声势震天，这急促的喊叫不过是濒危者的绝望呐喊而已，因为绝大部分人还没等靠近公司，招聘就早已结束。

忆当年，杜老板豪情万丈，泪水潸然。

他告诉我说，当年他在深圳几曾濒临死境。

他告诉我说，当年他在深圳挖草根充饥。

他告诉我说，当年他是钻进往珠海运生猪的一辆货车混进特区的。

他不停地讲，不停地抽烟，一共抽掉了四包烟，途中我还下楼又买回来两包。等到他把第四包最后一根烟的烟蒂扔掉，这才开出条件来，对我说：

"我最欣赏你们这个年龄段的人，有经验，有智慧，有思想，有能力，可以说是男人创业的黄金时代！来吧，到我这里来干吧，还是个副总，试用期月薪三千，三个月后，我给你五千，如果你干得好的话，加上销售提成，每月我保你收入不会低于一万，答应不答应？"

你说我该不该答应？

(7)不能不说的怪事

杜老板这个人在我后来的人生事业中起到了相当重要的作用，但为什么这样重要的一个人，我却无法回忆起是如何与他相识的呢？

原因很简单，当时我遇到好多奇怪的事情，这些事情的"奇怪"之处，对于像我这样一个来自北方的冒险家来说是无法理解的，那些事一件接一件，一桩接一桩，搞得我头大如斗，每天刺激得我乱蹦乱跳。虽然后来有资深南下客告诉我说那些事根本算不了什么，他们都曾遭遇过，早已是司空见惯，习以为常，可在当时，那些怪事确曾让我耳目一新。

这些怪事几乎集中发生于我从砍人的副总职位辞职之后，发生在杨合的到来之后。

最初一件事，是我独自一人在路边的饭馆里吃饭，吃饭的时候，有一个模样极清秀的女孩子背着一只时尚的帆布包坐在饭馆的门口，我无意中望了她两眼，她就走过来，坐到我的对面，拿起茶壶给我倒茶，并用清脆的声音

说了句:“我给老板上茶。”

我以为她是这家饭馆的服务员,直到我买单后离开,她却一直跟在我后面,我才知道不是这种情况。

我就停下来问她是怎么一回事,女孩子回答:我是附近不远的一家超市的营业员,因为家中有事,辞工回去了一趟,再回来的时候,工作也没了,住的地方一时之间也找不到。言外之意,这些问题就由我来替她解决了。

她这个要求让我很为难,因为我住的地方还有一个杨合,三个人怎么住?想来想去,我就给了她二百块钱,让她自己去找地方,女孩子留电话姓名给我,但电话和姓名随手就被我弄丢了。

我把这件事告诉杨合,杨合的脑子比我会转弯,一口咬定我被那个女孩子骗了。骗了就骗了吧,我并没有放在心上。

接下来,又有一天我和杨合回宿舍,我在前,杨合因为要买包烟,就落在了后面。到宿舍后我脱下衣服,拿起脸盆就往浴室里走,浴室的门关着,我顺手一推,门开了,然后我目瞪口呆。

浴室里边,竟然有一个女孩子正在沐浴,她背对着我,水流浇在她的身体之上,雪白的皮肤泛着晶莹的油光,玲珑浮凸的曲线极是诱人。这意想不到的光景看得我双目暴凸,突然猛地关上门,掉头就跑。

我跑到门口,正和杨合撞到了一起,杨合急忙问我出什么事了。当时我吓得全身颤抖,嘴唇哆嗦,拼尽力气说出来一句:“不好了,里边有个女的在洗澡,咱们快跑!”

当时事情发生得非常突然,就连杨合的脑子也没有转过来,在还没弄明白是怎么一回事的时候,抢在我前面掉头就向外飞奔,无论是他还是我,这种莫名其妙的奔跑似乎只是一种本能,全然是下意识的举动。我们刚刚冲到门口,不承想门前突然闪出一个穿得极暴露的女孩子,长长的头发,苍白的一张脸,一双眼睛一眨也不眨地看着我们俩,堵住我们的去路,却一言不发。

我和杨合吓得呆了,傻乎乎地站在门口,不知所措。

感觉只是几秒钟的工夫,堵住门的女孩子用沙哑的声音说了句:“有烟吗?给我一支。”

杨合大张着嘴,啊啊个不停,却说不出话来,我踢了他一脚,催促道:“快点拿烟。”于是杨合用颤抖的手把烟拿出来,递一支给女孩子,女孩叼在嘴上,蛮有性格地用嘴唇捻动着香烟,我急忙上前一步,打着打火机,替女孩子

点上,可是我的手不争气地哆嗦个不停,费了好一番工夫才替她把烟点上。

这时候浴室门一响，里边冲凉的女孩子出来，她全身上下就围了条浴巾,旁若无人地从我和杨合中间穿过,和那个吸烟的女孩子一起走了。

她们一走,我和杨合同时大叫一声,然后关门,锁门,动作飞快地奔下楼,好像后面有什么东西在追着我们一样,一直跑到楼下无人之处,我们两人才哈哈大笑起来,笑自己反应能力太差,连这么点儿事都应付不了。

可话又说回来了,那个女孩子怎么跑到了我们的浴室里去洗澡呢?

等再回到楼上我们才知道,我们住的这一层楼,就只有一间浴室,是公用的,我们刚刚住进来的时候,因为房间不够,前台就把我们安排在了这里,现在已经有一间房间腾了出来,所以这间浴室又是大家公用的了。只不过前台还没来得及把这事告诉我们,所以才会闹出这么一个大笑话。

就在我们居住在那里的时候,曾有一个女孩去银行窗口取钱,要取两千元的现金，那天银行职员也不知吃错了什么药了，给了小妹两千元现金之后,又顺手给了小妹八千美金,那小妹揣起现金和美金,当天就逃之夭夭了。

一周后,接到报案的一名警员一路追踪,到了我们的居住地带,恰巧那一天整层楼里只有一个人在，这个人也是一个前来珠海投奔我的兄弟——此兄弟目前已经是国内一所名校的知名教授，不知道他会不会在课堂上对学生们讲起这件事——这位兄弟刚刚到的珠海,我和杨合都去上工了,众小妹也不知所踪,所以,这位兄弟立即被警员逮到了。

于是有了这位兄弟与警员斗智斗勇的一番传奇。

警员问:“这家旅馆的前台在哪儿?”

兄弟答曰:“不知道。”

警员问:“不知道你怎么在这里?”

兄弟答曰:“我是一下飞机，他们就把我带这儿了，别的我什么也不知道。”

警员问:“他们是谁。”

兄弟答曰:“不知道。”

警员问:“不知道你就让他们带你走?”

兄弟答曰:“我是来珠海找工作的，他们说他们替我介绍工作，我就来了。”

警员问:“那你认不认识一个叫某某某的女孩子?”

兄弟答曰："不知道。"

警员问："那你……"

兄弟答曰："不知道。"

就这样，可怜的警员被我们这位高智商的兄弟搞到头晕，关于他追踪到这里来的原因被我们这位兄弟全部套了出来，却只从这位兄弟嘴里得到了"不知道"三个字。

一个小妹跑掉了，其余的小妹们每天继续吵嘴骂人。这其中骂人花样最为新奇的，是一位自称来自"哈尔滨"却操着南方口音的小妹，说起来我跟这位小妹熟得很，她就是那天被我撞到在浴室里洗澡的小妹。

可能正是由于这样一个原因吧，我一直偷偷地认为这个小妹不错，肤质蛮好，容貌也不错，甚至觉得她骂人的技法都要比其他小妹们更优秀，可是杨合却非要说这个小妹长得丑，并给她起了个外号叫"八戒"，又因为我对杨合如此诋毁小妹表示了反对，于是杨合就把她称为"我的猪八戒"。

小妹经常会在午夜三点的时候，打电话给那个包养她的男人，破口大骂对方的女性族人，她当时说的话我至今还记得："……，我是人啊，不是动物，你拿我当什么了？别跟我提你老婆，当时你是怎么跟我说的……"

八戒小妹打这午夜电话的时候，我总是听得清清楚楚，这声音带给我一种催眠的力量，让我睡得更酣，而杨合却经常气得跳起来，拿脚咣咣咣地踹门。

这样的环境真是糟糕，于是我们尽量找有点儿档次的人交往。

在这层楼里，最有档次的除了我们几个，就要数一个年轻小伙子了。

这个小伙子姓张，他每天的工作是在附近一家超市的熟肉制品处制作熟食，行为循规蹈矩，作风极是低调，而且这小伙子容貌长得极是帅气，高高壮壮的身材，细腻白净的脸，五官清秀，一双眼睛炯炯有神，这样一副明星相，却和我们一样居住在这藏污纳垢之地，时常让我们为他感到惋惜。

十年后我重操旧业，提笔再写小说，只要一写到最阴险最邪恶的大坏蛋，我的脑子里就会浮现这个小伙子的形象，所以，在我的小说中，凡是最坏的家伙，都跟这小伙子长得一模一样。之所以出现这种情形，是因为这小伙子有一天，突然向我们爆了一个冷料，让我们一时之间目瞪口呆。

话说有一天晚上，我们和这个小伙子坐在大厅里看电视——大厅和浴室一样是公共的，电视也是公共的，虽然住在这里的小妹们都表现得很喜欢

这个漂亮小伙子，但小伙子却对她们不假辞色，如果有小妹在客厅里看电视的话，小伙子是决不肯走出他的房间的。正是这样一个原因，我们才高看小伙子一眼，认为这孩子迟早会有出息。

我们几人一起聊天。

小伙子笑吟吟地问我们："你们在珠海都干什么工作？"

我们一一告诉他，为了表明我们只不过是"勉从虎穴暂栖身"，杨合还指着我，称呼我为"总裁"，意思是让小伙子掂量着点，跟你聊天的，可不是一般人。

小伙子听了之后，不动声色，再问我的公司情形，然后说起了企业管理的一般常识，诸如被管理者往往对管理者有着一种本能的抗拒意识，要想让被管理者接受管理，就必须要拿出铁的手腕来，软硬兼施，一旦抓到对方的弱点，就不能客气，务必一击命中对方死穴，让对方从此形成臣服心理，再也不敢有丝毫的反抗意图。

小伙子这番话，令我大吃一惊。因为除非是真正当过管理的人，否则根本无法知道管理者与被管理者的矛盾冲突是何等的激烈，管理者必须要绞尽脑汁地思考最有效的手段，以期管理效能的提高。这些理论是西方管理科学的基础，其整体理论的架构建立于博弈论的概念基础之上，却因为国内业界对管理学的隔膜，以自己的想象替代真正的管理科学，反而将真正的管理学理论斥为"厚黑"。在国内，最常见到的是一些与管理学丝毫不搭边的，可企业的员工与老板喜欢这种与真正管理学无关的所谓"管理学"，一相情愿地希望能够用这种形式将职场中的天然冲突消弭于无形，却全然没有想到，你越是不敢正视职场博弈的存在，其博弈的态势就越有可能不规范，越有可能更激烈，也就越有可能对企业造成更强力的伤害。事实上，只有在承认最基本的事实的基础上，承认职场上利益博弈的现实，企业内部和整体社会才有可能建立起透明而规范的博弈规则，才有可能将系统内的熵值降到最低。

当时，我正因为受困于杜老板企业的管理泥潭之中，天天晚上都在琢磨这些事情，却万万想不到这个只不过是在超市里做熟食的小伙子居然也明其理，这如何不让我吃惊？

既然这个小伙子明白这些只有在经历了最惨烈的职场搏杀中才能体悟到的管理学思想，他为什么还心甘情愿地待在超市做熟食，却不肯去哪家大企业应聘呢？我把这个问题提了出来，小伙子却只是哈哈大笑，避而不答。

又隔了几天,我再次追问小伙子这个问题,小伙子被逼无奈,才吞吞吐吐地告诉了我一件事情。此事件后来得到了小伙子的一个老乡的证实,我才确信这件事情的真实性,并将事件记述下来。

原来,这个小伙子几年前很不安分,天天想着发横财,奈何他没有学历,也没有资本,只能是眼看着别人暴富,自己却一日不如一日。情急之下,小伙子铤而走险,带了与他要好的几个女孩子,搞起了色情生意,从此他成为了“鸡头”。

鸡头的生意也不是那么好做,外边有着其他众鸡头的竞争,里边还有小妹们不服管教或是争风吃醋,小伙子经过了整整一年的苦熬,终于学会了驯服小妹的权谋心术,成为了一名“极富管理经验的资深鸡头”。可是小伙子只顾着提高自己的“鸡头管理水平”,却忽略了“鸡头的业务水平”的提高,尤其是缺乏风险控制观念,结果就在他准备大展身手,意图决胜于鸡头的竞争市场上时,却突遭警方扫黄行动,在河南郑州他连同他旗下的众小妹们被一股脑地扫进了拘留所里。

小伙子是他家中的独子,在他进去之后,警方在将卷宗移交检察院起诉之前,按程序通知了他远在陕西的父亲。

小伙子的父亲是当地的一名受人尊敬的教师,他得知消息之后,一日一夜未眠未食, 苦思营救儿子的办法。这位可敬的老人最初想到的是卖掉房产,倾其所有打通关节,求警方放了儿子,千万别把小伙子送到法庭之上。

孔子说:“吾党之直者异于是,子为父隐,父为子隐,直在其中矣。”

我由此而知老人是一位不出世的儒者。

但又经过深思熟虑之后,老人放弃了行贿这一缺乏把握的方案,而是选择了另外一个办法。

几日后,小伙子的父亲乘飞机赶到儿子落网的所在地——河南,到了距关押儿子的警局一百余公里的地方,老人下了飞机,把身上所有的钱,连同身上的衣服,全部送给了一个路上遇见的乞丐,却换了乞丐那一身肮脏的衣服,然后老人就这样将自己扮成乞丐,腰间扎一根草绳,手中拄一根拐杖,一步步地向警局方向走去。等老人花了几天时间到达警局之时,老人早已面目全非,彻底地成为一个满身污垢,蓬头陋衣的乞丐。

当警方看到鸡头小伙子的父亲竟然是一个老乞丐之时,顿时大吃一惊。

然后老人伏在警局门前的石阶上开始痛哭, 恳求警方看在他已经沦落

到如此地步的情分上,留下他的儿子,替他买个骨灰盒吧。

人非草木,孰能无情?

警方当然知道如果这个鸡头小伙子被送进监狱的话,那样的一个大染缸,这小伙子的一生就会就此毁了。但更多的,警方还是被这可怜的老乞丐打动了,从拘留所里将小伙子提出来,斥责道:“你父亲都成这样了,你还不学好,干这种没出息的事,还有什么脸活在这世上?”

小伙子告诉我,当他看到他父亲那张满是污泥与脏乱的胡须的脸的时候,他惊呆了。而他的父亲面对走错了路险些万劫不复的儿子,并没有责怪一句,只是轻声地问了一句:“儿子,你是跟爸爸走回家去,还是继续一个人在外边闯荡呢?”

小伙子泪流满面,无言跪倒,抱住了父亲的双腿。

他陪着父亲一路乞讨,花费了整整一个月的工夫,才沿铁路线走回了家。

从那以后,小伙子再也不敢兴起走歪门邪道的心思,老老实实地在家里照顾父亲。可是两年之后,他考虑如果他继续在一汪死水一样的内地待下去的话,他这一生或许会永远地废掉,于是他告诉父亲,他想再回南方,好好地打一份工,等挣到一笔小钱,就回家开一个小饭馆。

这就是小伙子闷声不响每天在超市的熟食店做工的原因。他的愿望非常简单,先在做熟食,学点厨师手艺,然后再去饭馆应聘厨师,等学会了饭店的经营之后,就回家照顾父亲。

他的父亲仍然在家中等待着他,无论他走出多远,老人都确信他会回去。

这件事是我在珠海遇到的对我冲击最强烈的事情之一,尽管此事与“职场”无涉,但小伙子的经历,却隐透着职战的凶险与诡谲,我把它记述在这里,就是因为此事件的心理投影势必会影响到我此后的职业生涯。

事实也的确是这样。

(8)家族企业的管理

也就是说,我终于还是答应了杜老板的邀请,以三千元的月薪,成为了他公司中的一名“副总”。

从八千元到三千元,我知道自己在走下坡路,但是我替自己辩解说:我

需要更多地了解市场，了解企业，以便为我日后的崛起打好基础。最重要的是，我需要继续做“副总”，甭管拿多少钱，好歹是个“副总”，拿钱少的副总做得久了，我才能真正有资格做拿钱多的“副总”。

我到任的当天，就目睹了杜老板公司的一项业务发生的全部过程。

公司从一家医疗器械公司购置了一台波频仪，准备把这台仪器出售给一家医院，这笔生意的差价是两万八千元。

但在此之前，还有一件“小事”要做。

公司中的一个人从大街上找来一个喷漆工，让他涂去仪器上的企业标识，改喷上杜老板公司的标志。以便向医院表明，杜老板的公司是一家有着强大生产能力的专业性医疗器械制造企业。

喷漆工看到这台仪器，当场开价八十元。

霎时间，喷漆工的开价犹如捅了马蜂窝，数十人从各自的办公室里冲出来，他们长着差不多相同的面貌，操着一模一样的乡土口音，围着喷漆工大吵起来，狠狠地杀价，将喷漆价格压到三十元。

喷漆工何曾见过如此阵势，吓得当场收拾东西，就要撤退，哪知这家公司他是来得去不得，十几个人拦住他的去路，冲着他连喊带叫，一定要他以三十元的价格喷漆。喷漆工辩解说三十元做这活，他就亏了，这句话又捅了马蜂窝，顿时所有的人一起冲着他大叫大嚷，吵得可怜的喷漆工背靠墙壁，瑟缩不止。

这伙面目一模一样的人从上午十点一直吵到十二点。

在这过程中，过来一个壮壮的女人，用力在我后背推了一下，用和那伙人一样的口音催促道：“你站这儿看什么热闹啊，过去跟他讲道理，不过就是喷一个标志，三十元哪亏了他了？”

这个女人就是杜老板的老婆，公司的董事长兼总裁。

那些围着喷漆工吵架的人，是董事长的弟弟、弟媳妇、妹妹、妹夫、表弟、表弟妹、表妹、表妹夫以及侄子侄女等。

我跌进了家族企业之中。

我说这些人都长得一模一样，可能会有人认为我在夸张，可千真万确的，这一家子人除了性别、衣服及身材高矮有着区别之外，他们的面貌都有着他们家乡的地貌特征，让我这样一个外人看起来，千真万确的，他们真的长得一模一样，至少头一个月内，我始终弄不清楚他们之间到底谁才是谁，

谁又不是谁。

没有人能够同这样一个家族相抗衡。

杜老板不能,我也不能,那名可怜的喷漆工,就更是无能为力了。

这场“生意”一直吵到中午,这一家子人分成两批,一批去吃饭,另一批继续围着喷漆工大吵,然后这一家子人换班,对喷漆工展开车轮大战。

那天他们一家人花费了三个小时,赚到了五十元钱。

我终于明白了,杜老板何以如此诚挚地邀请我来,大概他是拿我当神仙了,想让我来改造他这个家族企业。我甚至怀疑,他是想让我像在前一家企业那样,挥起刀来一通乱砍,将企业中的血族至亲全部清理出去,从而将公司改造成一家“现代管理制度”的新公司,奈何世易时移,那一招儿在这里是派不上用场的。

实际情况是,这家企业可以说完全是杜老板老婆一手创办的,这也是企业中之所以遍布她的所有亲戚的原因。这个模样丝毫也不惊人的女实业家,深通医疗器械的营销之道，她与多家医院的采购主管及院长都保持着良好的关系,任凭众多的医疗器械公司的营销员强力“攻关”,院方不为所动,一定要从杜老板老婆的公司进货。这样，杜老板老婆的公司就靠了器械的差价,慢慢发展壮大着。

非常奇怪的一件事,虽然我对市场了解得不多,对医疗器械行业更是隔行如隔山,但我却比杜老板更了解这一行业的营销之道。

我了解这些,不是从企业管理的角度,也不是从营销学的角度,而是从社会博弈学的角度出发。

我在饭桌上告诉杜老板,如医院器械、机械模具加工这一类非普通日用消费产品，其营销人员一定是要任用血族至亲的。这个道理说起来非常简单,因为这种行业的营销,说透了就是“关系营销”,客户端购买的不是产品,而是“关系”,是因为一种相信与情感,才愿意让你而不是别人赚到这笔钱。

在这种前提下,企业产品的“销路”并不是重点,营销员的能力也不是重点,重点是客户资源,任何时候你一定要牢牢地把客户资源掌握在手中,除非是血族至亲,任何其他人选,必然都是靠不住的。

记得我当时对杜老板解释说:“你嫌你小舅子本事太差，明明医院需要八台仪器,让他去一搅和,只销出去一台。虽然如此,但客户资源仍然在你们的手中,而如果你找一个能够把八台全部销出去的‘外人’,你最后得到的结

果是八台销售出去了，但那不是你的八台仪器，而是别人的，你甚至连能销售一台的市场都失去了。”

在我说话的时候，杜老板连连点头，口称：“我知道，我知道，但是公司这样不行啊，这哪像个公司啊，还是要加强管理。”

我大感为难。

在这家公司里，我是和那些临时聘来的低层员工一样，都是“外人”，他们全家防范的就是我这个“外人”，我还能管得了他们？开什么玩笑！

可是我既然来了，总得琢磨出点招儿来“加强管理”，不仅是我要挑战这个前所未有的怪异难题，最主要的是，现在杜老板在公司里的位置实在是尴尬到了极点。他和我一样也是一个“副总”，但公司的经营会议与董事会议照例是在饭桌上召开的，讨论公司事务的时候，他老婆的娘家人操起家乡土语，哇哇怪叫，杜老板竟然和我一样听不懂，所以，他才处心积虑地从外边找个人来，至少，他待在公司里不会再像以前那样别扭了。

我要求杜老板至少给我一个月的时间。

杜老板答应了。

但是他老婆可没答应。

他老婆发现我居然“会打字”，顿时喜出望外，立即将公司那名干得好好的文员辞退，将一堆文件资料堆到我的案头上，以后这些端茶倒水，打字扫地的活，就统统归我了。

杜老板眼看着这一幕发生，却无能为力，只有当他老婆不在公司，而且其余的“娘家人”们也都没有注意的时候，才悄悄地走到我的桌边，满脸尴尬地对我说：“你看看……我也没想到……”

我冲着杜老板哈哈大笑：“便宜啊老板，找个打字的工作月薪三千，你让我上哪儿再找这好事去啊。”

杜老板欲哭无泪：“你不会真这么想吧？”

我笑：“老板，你总得给我时间弄清楚公司的情况。”

杜老板顿时受到鼓舞，又说道：“你住的地方太乱了，没法子休息啊，这事我说了还算数的，等我给你安排一下住处。”

我大喜过望。心想总算是从那怪异的地方解脱出来了。

可等到我拖着皮箱到了杜老板替我安排的地方之后，却吃惊得差一点哭出来。

(9)商业英雄

我在适应环境与人际关系方面比较差,总是牢记父亲生前对我的教诲,以正宗的儒学传承者而自居,老是琢磨着"商以载道",一旦遭遇到错综复杂的环境,经常会束手无策,直到几经朋友们的耳提面命,这才慢慢地接受现实,慢慢地进化自己。

往往是当我进化到足以适应环境的时候,环境却早已进化到了已经不足以让我适应的程度。

十几年前,杜老板开了辆客货两用的东南得力卡,在珠海香州钻胡同走小巷,把我绕到两眼发黑之后,终于在一幢楼房前停了下来。然后我下车,取了行李包,杜老板抢过去替我拖了,上楼,在二楼的一扇门前,杜老板停下,掏出钥匙来开门。

门开了,杜老板大步而入,我随其后。

我们穿过客厅,进入一间居室——这里一共有两间居室。当我们走过的时候,我看到一个女人从一扇不是居室的门里探出一颗水淋淋的脑袋,目光淡漠地望着我们。我疑心这是一幅贴在墙壁上的明星艳照。

我之所以有这种怪异的想法,是因为那颗脑袋极是妩媚呆板,虽然漂亮却缺乏活力,此外就是这里是杜老板安排我住的房间,屋子里怎么可能会有一个漂亮女人呢?

我虽然见识不广,却从未听说过哪一家公司对员工有如此的福利。

但房间里的确存在着这么一个女人。

杜老板放下我的行李包之后,就一屁股坐在房间里简陋的钢管床上,掏出烟来递给我,然后开始谈他的公司的管理措施。这时候那个女人从那扇不是卧室的房间里走出来,那狭小的房间里水汽弥漫,女人在胸前遮了条浴巾,后面却顾不上,我看到纤细的腰肢和一个鼓起的臀部,她已经光着脚跑回了卧室。

我抬头看杜老板。

杜老板满脸严肃,目不斜视,认为家族企业的家族式管理虽然不可避免,但必须要控制在有限的程度之内,而现在的情形是,公司里的家人太多了,这种环境必须改变。

我打断杜老板的思考，问他："那个女人是谁？"

杜老板茫然不觉，反问我："哪个女人？"

这时候那女人身上已经穿了件浅紫素花的短睡裙，从房间里走出来去浴室拿回她的衣物。那睡裙是如此之短——她还不如不穿！

女人回房间了，又回来，开始穿着那件穿了不如不穿的睡裙拖地板。杜老板的目光深邃，面有忧色，又进入了思考企业生死的考虑之间。我再一次打断他，小声问："这个女人到底是谁？"

杜老板欲言又止："她——她——她可能是我小舅子的老婆。"

他小舅子的老婆？可能？

这是个什么回答？

后来杜老板带我出去吃饭，我第三次问起这件事，杜老板却是实在解释不清楚。盖因他老婆的族人太多，数目庞大，而且来来往往行踪不定，杜老板虽然和老婆一个床上睡了不知多少个年头，却始终未能将这一堆复杂的关系捋出头绪来。但是他告诉我，这个女人很有可能就是专门给他的公司开车送货的小舅子的老婆，如果不是的话，那她肯定是他小舅子的另一个远亲的老婆。

总之，这个女人是别人的老婆是肯定的了，只是一时之间搞不清楚她是谁的老婆。

而且杜老板还告诉说该名老婆的老公吃在旅途住在旅途，天天开着货车穿行在长江两岸祖国各地，回家的次数极少。杜老板也不经常遇到他，所以就不太有把握说准她到底是哪一个亲戚的老婆。

这情形让我始料未及，跌破眼镜。当时我一连声地抱怨杜老板："你怎么把我给安排到这里了？这孤男寡女的，你让我怎么住？"

对于我的话，杜老板却比我更吃惊，他反问我："什么孤男寡女的？这地方不是都这样吗？"

都是哪样？

我好歹也来到珠海大半年了，也知道许多外来的打工者迫于经济收入的低迷，对于居住条件向来不敢有所奢求。后来我在深圳的下沙农民房还曾遇到过一件更加火爆的事情，一个女孩子和他的前男友，现男友，一个表哥，一个表弟，四男一女同挤在一间只有九平米的小房间里，但这种情况和我当时所遭遇到的情况是完全不同的。

可是看杜老板那安之若素的样子,却分明是我过于大惊小怪了。

可是我实在不知道回去之后如何面对那个连杜老板都弄不清楚是谁的老婆的女人,就在当夜逃回了原来的招待所。

虽然那家招待所里居住着前鸡头,现小妹,勤恳敬业的妈咪,还有幽灵一样时隐时现的全国各地流窜犯。但那里的关系,怎么说也比现在这个地方易于梳理。

我回去之后,却发现已经没了我住的地方,一个来自俄罗斯的身材苗条白皙而高大的小妹妹占领了我的床,她是第二个前来"投奔"我的,是一位兄弟从北方"采购"来的,这位兄弟就是我在此章最前面所提到的"商业英雄"。该老兄原本是内地一家铸造厂的厂长,不知何故辞职南下,在广州打拼了几年未见成效,听闻我在珠海"发了",就跑来求助。到了之后却发现"我没发",而我此前居住的地方有一个妈咪,该老兄立即抓住商机,抢在第一时间把他以前结识的一位小妹推销给了妈咪。

有关那位妈咪,我与她的错综复杂的事情没法子说清楚,总之,一个人在这繁华的时代有可能沦落到社会的最底层,但任何时候,只要你的心志仍在,对于高品质生活的渴望丝毫未减的话,你迟早会有机会改变自己的命运。

而我的那位兄弟,早在我还一文不名的时候,就以他过人的机变手段,入主了一家上市公司并成为了极有名望的亿万富豪。读过我的《大商圈·资本巨鳄》的朋友们曾经猜测主人公骆子宾是我的真实写照,其实,骆子宾的生活原型是这位兄弟。

当我赶到的时候，我的几位兄弟一个个正激动不已地围着妈咪讨价还价,想把俄罗斯钢管妹卖个好价钱,而众家小妹则站在妈咪一方,与众家兄弟唇枪舌剑,鏖战正酣。

看了这一情形我一句话也没说,掉头离去。

杜老板让我住的地方虽然诡异,但好歹要比这里正常得多。

子曰:"危邦不入,乱邦不居。"

我只想做一个正常的人,如此而已。

(10)惨遭折磨

搬进杜老板替我找的“员工宿舍”的第一天，我下班回来，筋疲力尽地往床上一倒，就昏昏沉沉地睡了过去。我睡觉一向很死，不管环境多么杂乱，只要我想睡，脑袋一歪就能立即睡着，而且是进入深沉睡眠阶段。这个良好的习惯，直到今天仍然保留着，羡煞了不知多少辗转反侧的痴男怨女。

但是那一天我好像睡得不踏实，似乎感觉到一种警兆，猛然之中从睡梦中醒来，睁眼就看到那个不知到底是谁的老婆的女人，穿着件颜色变了但尺寸短了的睡裙站在我的门前，当时吓得我魂飞魄散，有一种身在异域的恐怖之感。（熟悉我的朋友知道，我对恐怖小说有着一种不可解释的偏好，因为很长一段时间我承受着这样一种困扰，经常会在午夜时分突然惊醒，清清楚楚地看到这个女人穿着件只到臀部的碎花睡裙站在我的门前，我不明白这种恐惧的意念何以一再缠绕着我，可怜我当初可是连一根手指头都没碰过她的啊，她干吗要对我这样不依不饶？）

我明明记得睡前已经把门锁死了的，怎么门又开了呢？当时我第一个念头就是想这件事：眼前这个女人，肯定是有这间卧室门的钥匙。

我想。

然后我开始思考下一个问题：

这个女人跑我房间里来，还穿得这么惹火，光着两条白生生的大腿，想干什么？不用问，多半是她老公长年不在家的缘故，所以她就……那么我应不应该答应呢？我很严肃地思考着：答应她也不是不可以，但是，她必须要承担起一个女人的责任来，每天要替我做早饭和晚饭，外边的餐馆，我真的吃腻了。

但是我又有些犹豫，就这么搞，不妥当吧？万一要是被杜老板责怪起来……正想着，就见那女人冲着我嘴唇微微翕动，说出了三个字：

“交房租。”

什么？我一时没有反应过来，茫然地问了一句。

女人又重复了一句：“交房租。”

当时我满脑子花花，而且是刚刚从睡梦中醒来，思考能力基本上等于零，我居然傻乎乎地问了句：“你这房租每月多少钱？”

那女人回答：“一千块。”

一千块？我一下子就火了，一下子跳下床来，叫道："你开什么玩笑？珠海的房子我又不是没住过，就算是我把这套两居室全部租下来，也不过八百块，住这么一间你就要一千，你也太黑了。"

女人平静地解释道："物业管理和卫生费都包括在内了，还有有线电视费，就不另外收你钱了。"

"那也到不了一千块！"我吼了一声，脑子感觉有点儿什么地方不对劲，但不对劲在什么地方，却一时之间反应不过来，盖因那女人的两条大腿白得耀眼，让我心神不定，丧失了思考能力。于是我当时就拖延到："明天吧，明天等我去银行给你把钱取出来，再说这事。"

女人拿了份租房合同递过来，说："那你先把这个签了。"

我接过合同，看了一遍，又看一遍，终于寻思过味来了。

这里是杜老板安排我住进来的，是"员工福利"，这个女人到底是谁啊，她凭什么收我这么昂贵的房租？

我当场把这个理由摆了出来，不料那女人却说："你们的事儿我不管，反正你住进我们家里来了，就得交房租，要是不交的话，今天晚上你就得搬出去。"我恼火地说道："你去跟杜老板说，好不好？"那女人却坚持说："住进我家里来的是你，我干吗要跟他说？"

我当时好不难过，因为这女人挺耐看的，却如此修理我，这不明摆着说我没有一点儿男人魅力吗？这对我的打击实在是太沉重了。说来也怪，那场合明明是很容易击败这个寻衅的女人的，偏偏我不知怎么的鬼迷心窍，净想这些不着边际的事，让女人接连几句毫无道理的话噎得我脸红脖子粗，当时就下地要收拾东西，当夜搬出。

那女人冷眼站在一边看我收拾东西，我一边收拾，一边想这大半夜的让我上哪儿找住的地方呢？眼睛突然看到客厅里有一部电话，灵机一动，急忙走了过去，那女人想拦住我，却慢了一步，我已经拿起电话了，拨通了传呼台，传呼杜老板回电，因为我不知道杜老板家的私人电话。

这个传呼一打出，那女人就变了脸色，掉头回房间了，关死了门。我一看就明白是怎么一回事了，也不好再和她争吵，而且也明白过来是自己应对乏策，让这个破女人给玩了。给杜老板的传呼，压根儿就不应该打。于是我就回房间休息去了，却不敢睡着，还要等杜老板的回电。

过了十几分钟，杜老板打电话过来了，我抓起话筒，把刚才的事情说了

一遍。杜老板只是说了句:睡你的觉,别理她,她那人就那德行。

我回去关好门,却怎么也睡不踏实了。知道往后我只要住在这里,就没好日子过,盖因这女人闲事没有,白天在家里养精蓄锐,到了晚上,我被杜老板老婆一家累得半死回来的时候,她再这么折腾我几次,那我岂不悲惨至极?

我琢磨着得和这个女人搞好关系。

可是这个关系应该怎么个搞好法呢?这我还真没了主意。

不是我脑子笨想不到办法,问题是那些办法的后患过于严重,万一搞不妥,说不定会让我身败名裂。说过了,我这人头一挨枕头就着,想着想着,就呼呼睡了过去。

次日到了公司,坐在杜老板公司"唯二"(为什么叫"唯二"的电脑呢?因为他们那么大的公司就两部电脑,一部是我当时用的老386,文字系统是已经很少有人用的WPS,另一部性能稍好一些,锁在杜老板老婆的办公室里不许任何人碰,当然,她自己更舍不得碰)的那台电脑前。我坐在那儿开始打字,脑子琢磨着昨天晚上的事,琢磨来琢磨去,就发现我当时正在打的东西有问题。

那是一份产品介绍书,也不知是什么人搞的怪,上面乱七八糟,没用的数据与文字罗列了一大堆,直到我敲完了这份文案,也没弄清楚这东西到底是写给谁看的。但我敲完之后,心里就有了谱,于是依照自己的想法重新做了一个更简洁的。

过了一会儿,有一位不知是哪位亲戚过来,问我产品介绍书打出来没有,我拿起来那份怪东西问他:"是不是这个?"他说是。我再问他这东西是用来做什么的,他不耐烦地回答:"你别管,叫你来打字的,你管这么多事干什么!"

我把那份东西拿起来,当着他的面慢慢撕碎,问他:"刚才你说,公司叫我来是干什么的?"

他瞪大了眼睛看着我,一句话也没说,掉头就往杜老板老婆的办公室里跑。过不一会儿,杜老板老婆满脸诧异地随他出来,问我:"怎么回事?"我也诧异地反问:"什么怎么回事?"杜老板老婆问我:"刚才你怎么把打出来的营销方案给撕了?"我恍然大悟:"那原来是一份营销方案啊,你们早说啊。"说完,我拿出我自己做的那一份,举起来问他们:"你们看是不是这个?"杜老板老婆拿过去看了,脸色有些不对,又低头看着废纸篓里的碎纸,心疼地说道:

“这反面还没用怎么就给撕了呢？不能这么浪费啊，这些都是钱啊！”

我心里咯噔一声。

这个开局有些不好，没有收到预期效果。

事实上效果是很明显的，只不过杜老板老婆掩饰得好，没让我发现而已。但没过半天，她的亲戚们就一个个地跑到我的机器前，都朝我要新的营销方案。这时候就轮到我卖乖了，虽然现在有了一个模板，我只需要替换一下医院及仪器的名字，就足够了，但我搞这东西不是为了给我自己添麻烦的，我自有妙用。

我要求他们：“如果想从我这里拿到方案的话，就必须填写一张表，这张表上有着医院和仪器的名称，以及负责人的具体姓名。”

我打的主意是，用这张表将公司的客户关系全部套过来。

但是杜老板老婆精明得很，很快就有人向她汇报了这事，于是她将权力收了回去，取消了这张表，改由她下令安排我出方案，她让我给谁出我就给谁出。从这以后她就不停地打电话给我，让我不断地出方案，出了一份又一份，有很多次她让我出的方案根本就对不上客户的需求，如果重做新的方案的话，怎么也得有几个小时，而且还得是在了解情况的前提下。

但是她不让我了解任何情况，只管让我在几分钟之内出方案，等到她的亲戚们碰壁回来，她终于有话说了：

“你也不行啊，写的都是什么玩意儿啊？本来就要谈成的事了，就让你这份方案给搞的，这下子全砸了，算了，你以后注意点儿就是了。”

我当时真想给她一句：只给你两分钟时间，你给我出一个拿出去就换回订单来的方案我看看？

但我最终没敢说。

我已经被她的威势压住了。

许多初入新公司的人，往往敢想敢说，有很多创意，但是做不多久，在不断的碰壁与越来越强大的压力之下，最初的锐气终于消磨殆尽，反而胆气减弱，不敢据理力争了。过度的压抑最终导致了创造能力的丧失，就像是被压在石头下面的海龟，再也不能指望它遨游万里了。

这就是我当时的情况，而且这种情况还曾反复出现。

(11)惰急拼命

晚上回家,正要躺床上睡觉,那女人又过来了:"交钱。"

我气得半死,腾地坐起:"什么钱?"

女人回答道:"物业管理和卫生费,怎么,你住在这里,凭什么不交?"

我翻白眼,用力地翻白眼。这个可恨的女人一整天就在琢磨我,而我却憋在公司里被动地应付着杜老板老婆的修理,这个工作,真不是人干的。

我真的不想再替杜老板干下去了,他的希望我无法做到,我真的没有能力在指责与羞辱不断的情形下打上一天的字,然后再和这个刁钻古怪的女人斗智斗勇,而后还要"管理"这一大家子人,只怕是连神仙也做不到这样的事情。

事实上,根本没人能够在这样的公司里做下去。我上班还不到半个月,除了杜老板的亲戚之外,所有的员工们已经辞过一遍职了。什么叫辞过一遍呢?就是比我做得久的员工已经或辞或炒,而新来的员工又进入了或辞或炒的阶段。

杜老板的公司里还有一桩怪事,就是哪个员工有了订单,哪个员工的日子就难过了。

何以如此呢?盖因杜老板老婆治理公司极其严格,不论是她的亲戚还是外聘的员工,一视同仁,实施严厉的业绩考核,每个人的收入都与销售业绩挂钩,不管什么仪器,卖得多的有可能一个月拿到几万,卖得少的有可能一个月只有几百块的生活费用。所以我这个月薪三千元的"副总",在他们公司里的的确确是高薪,这也说明了即使是杜老板的老婆也是对我寄予了厚望的。只不过,她实在无法看着一个人闲在公司里,那简直比要了她的命还要让她难过。

既然杜老板的老婆如此重视业绩,那何以有了订单的员工却都会在第一时间遭到解聘或是开除呢?

原因就出在杜老板老婆的亲戚身上。

他们抢订单。

一旦他们发现哪一个"外人"有了货需信息或是订单,他们就会一拥而上,想尽办法地寻找员工的失误,这么多的人找一个人的麻烦那还不是举手之劳?明白事理的外聘员工就会主动辞职,免去一番羞辱。但碰到有的员工坚决不肯走的话,那结局就会更惨。

就在我上班的前一天,有一个外聘的女孩子到警局报了案,警方赶来调查,得到了一大堆不利于该女孩的证词。后来我隐约听说,事件的起因是这个女孩子认识了一家医院的院长,院方表示要购置六台昂贵仪器,如果这笔生意做下来,女孩子的提成将在六万左右。然而杜老板老婆的亲戚们岂能容忍别人将"他们的"六万块钱拿走?于是就挖空心思地羞辱逼迫女孩,迫其辞职。但对于那个女孩子来说,或许她一生也不会再做成这样一笔大生意了,当然不肯辞去,就咬牙顶住,同时小心翼翼地注意不让他们抓到过错。只可怜她一个无拳无勇的小女孩,又怎么算计得过这一大家子土匪?于是在一天下班的时候,她被杜老板老婆的几个亲戚狠狠地殴打了一顿,订单和提成也归了杜老板老婆的一个表弟。

但是平心而论,无论是杜老板及其老婆,还是他们的那些亲戚,对我都是很尊敬的,毕竟我是一个"副总",除了杜老板老婆时不时地给我几句难听的之外,别的人,在我面前还是不太敢放肆的。

最有趣的是,这一家子"亲戚们"对于"企业管理"都颇有兴趣,敢情是他们都琢磨着赚到大钱后改头换面,做一个有品位的"上等人"。但他们对于"管理"的概念全部的理解就是管理那些"有了订单却不肯辞职"的外人,好像从来没有想到他们也需要接受管理。

但是公司的问题却是出在他们身上,他们不只是跟"外人"抢订单,自己窝里也抢成一团,经常有个女人会嗷嗷地哭叫起来,或者是一个男人暴跳如雷地大叫大喊,因为他们自己的订单被另一位亲戚给偷走了。而且这伙人以公司为家,上班没个准点,十点钟还不到公司,半夜了还在公司聚餐,杜老板老婆明确说过很多次,不许在公司里吃烧烤,可不管你哪天上班,都会闻到一股香喷喷的烧烤和女人的香水气味。

烧烤倒还罢了,但杜老板好像最受不了香水的味道。

杜老板三天两头请我吃饭,对于他这些"力求上进"的亲戚们,他和我一样地看不过眼,急着让我"出台方案",管一管他们。

然而当时的我却已经全然没有了初到珠海时的雄心大志,我当时唯一的愿望就是,能够再在这家公司拖上两个月,春节之前拿到九千块钱,回家过年去。我最大的担心就是干不到三个月就被杜老板老婆炒掉,那我这一年在珠海混得就实在是太悲惨了。

但是我越胆小怕事,事情就越麻烦,杜老板老婆对我的指责频率越来越

高，次数越来越多。发展下去，不管公司里出了什么问题，都没头没脑地先把我骂上一顿。

晚上回去，那个破女人又总是欺负我，像个幽灵一样穿短睡裙站在我门口吓唬我，让我胆战心惊，日夜不得安宁。

我心里火啊，想杜老板都拿他老婆的亲戚们没有办法，我又能有什么咒念？实在不行就辞职吧，既然干不了这摊活，何必受这些羞辱呢？

一想到辞职，我的胆气好像一下子又回来了，再看杜老板和他老婆，那种莫名其妙的恐惧心理是荡然无存。想一想，我在公司被杜老板老婆欺负，是因为这段时间以来我始终被一种负面的影响和暗示所缠绕着，无论我做什么工作，无论我做得多么好，都会遭来杜老板老婆的一番贬斥，事实上这个女人就是这么个毛病，她似乎特别喜欢贬斥别人，每当贬斥别人的时候，她脸上总是容光焕发。

但是如我这般不停地遭受到这种负面的心理暗示，对自我的评价已经是越来越低，甚至就连我自己都对自己失去了信心。

但既然我已经决意辞职，那我何必再受她的羞辱？

当天晚上，我回到宿舍，那个破女人又跑来闹事，她穿了件睡裙往我跟前一站，还未说话，我就抢先一步，反手指她的鼻子，恶声恶气地骂了一句："滚，再×××烦我，信不信我一刀宰了你！"

破女人没听清，很天真地眨了眨大眼睛，问我："什么？"

我正告她："×××！"

破女人翻了翻白眼，再也没敢吭一声，就溜回到她自己的房间去了。

隔了半个小时，房门突然响动，我还在猜是不是这女人的老公回来了？不想门一开，进来的竟然是杜老板和他老婆。他们有这房间的钥匙，可以自由出入的，可是他们明明知道房间里有人，却故意不敲门，这就透露出这对夫妇对人缺乏最起码的尊重。

他们一进来就问："怎么回事？刚才你们怎么吵起来了？"

我心头有气，回答了一句："老板，我一天到晚在公司里累得要死要活，哪还有心思再跟她吵架？你自己问问她是怎么回事！"

杜老板老婆没好气地给了我一句："我问她干什么？我现在是问你。"

我一看她又把在公司里的架势端了出来，心里习惯性地发怯，强撑着顶了一句："董事长，你要搞清楚，不是我叫你来的，你凭什么问我？"

杜老板老婆呆了一呆，挺着身体就向我冲了过来，瞧那意思是要和我动手，幸好杜老板急忙拦住了她，因为杜老板知道是怎么一回事，这女人几次变着法子朝我收钱，我都给杜老板说过。这明摆着是那女人无理取闹，杜老板只好打圆场，说了几句不偏不倚的话，然后又说了一句非常关键的话。

他说："行了，你也别老惦记着吵架了，来公司都一个月了，有什么想法没有？"

想法？我一愣，脱口冒出一句："想法？我当然有！"

杜老板就问："什么想法？"

也是急中生智，我说道："咱们公司太混乱了，根本不像一家公司，应该加强管理了。"

杜老板老婆没好气地说道："叫你来是干什么的啊，你管了没有啊？"

这时候我的脑子已经完全清醒了，就大声对杜老板老婆道："你是叫我来搞管理的，可是你自己问问自己，你允许过我管过谁吗？只有你们一家子人管我的，什么时候轮到我管你们一家子？这种情况不光是我，你不管请谁来搞管理，都会面临着这个情况，你自己说是不是？"

杜老板老婆当然知道是怎么一回事，不说话，杜老板却追问道："那你到底想出来什么办法没有啊？"

我说："我当然想出来了，要是不想出来的话，哪敢跟你们这么说话？"

杜老板急忙凑过来："什么办法？"

(12)家法无情

我给杜老板出的主意，纯粹是在霎时间想出来的，而且是一边说一边想出来的。

我当时说了好多话，语无伦次，颠三倒四，很奇怪他们居然都听懂了。

我当时说的意思大概如下：

他们这家公司，无论是从经营上，还是从营销上，注定了只能从家族企业的阶段起步。既然是家族企业，就要有家族企业的管理方法，不能跟其他公司相提并论。

而家族企业的特点，是核心的"技术"或是"关系"，一定要掌握在族人手中，外人是决不允许碰一下的，所以，像他们这种公司，需要招聘的是信息员

而非业务员，因为业务员可能炒单，也可能将他们的客户关系带走，但信息员是卖信息，不管营销结果，这样就理顺了公司内部的基本关系。

因此，杜老板公司的管理重点，说穿了就是如何治家，而非如何治企。

治企容易，治家难。

治家难，难就难在人情上，都是血族至亲，即使是谁犯了过错，也无法真正地惩罚他。事实上就在我说话的几天前，公司里就曾经发生了一件事，杜老板老婆的一个亲戚自己不知从什么地方弄来台仪器，卖给了客户，偷偷把钱揣进了自己的腰包里，结果惹得杜老板老婆大发雷霆。但她将这件“家丑”遮掩得严严实实，我虽然天天待在公司里，却根本就不知道。

情况就是这样，既然惩罚不可能落实，他们对管理的敬畏之心就不可能形成，没有敬畏之心而只有吊儿郎当，这种公司，当然是跟车马店一样，女人哭孩子尿，要多混乱就有多混乱了。

所以治理家族公司，也一定要运用制衡的策略，才能够真正见效。

如何制衡呢？说明白了，就是各尽其职，一旦有错误发生，就必须要有惩罚的行为出现，如果犯错误的人没有得到惩罚的话，那么，这个惩罚就必须要由负责惩罚的人自己来承担。

简单点说，我的办法就是要从杜老板老婆的亲戚中单独抽出一个人来，不许他参与跑市场，他的任务就是盯紧众亲戚们，谁犯了错，就惩罚谁，惩罚的方案由他来制定并负责实施，如果惩罚的措施没有能够落实的话，那么，就扣这个人的工资。

在我说话的时候杜老板不停地点头，一个劲儿地重复：“专业化管理，专业化管理。”

实际上我的主意只不过是现代企业制度的原始粗糙版本，之所以这个粗糙版本能够把他们都说服了，就是因为他们的公司还在草创期间，不可能花上大成本建立规范的现代企业制度，只能是应付着来。

也不是杜老板或是他老婆想不到这点，只不过他们一天到晚事情太多，不是小舅子抢了表侄女的单，就是小姨子偷了表哥的客户，再就是家族内部的偷鸡摸狗的事需要协调处理，还要齐心协力对付“外人”，一家人天天只顾忙着吵架，根本腾不出心思来琢磨这些事。

如果当时谁的脑子稍微转一下弯，就会发现我提出来的建议无非是成立一个人力资源部而已。事实上这个部门早就存在，只不过负责这个部门的也是

杜老板老婆的亲戚,一旦市场上人手不足,负责人力资源的亲戚就冲到了前沿部门。久而久之,连那位人力资源部经理也满脑子只惦记着订单提成,早就忘了自己是干什么的了,就像我天天打字,早已忘了自己还是个“副总”一样。

等我说完之后,杜老板老婆连连点头,当着我的面和杜老板讨论起来,并说出了那个亲戚炒单的事情,由此我才知道这家破公司的混乱程度远远超过我所见到的。

夫妻俩讨论完了,杜老板老婆当场拍板:“这事,就由你负责了。”

她这句话一说出来,就立即把我陷了进去。

听起来,如果由我来负责人力资源部的工作的话,那么我的情况就全部得到了改善,至少不用天天打字了。

但实际情况根本不是这样。

等到我在杜老板夫妻的支持下开始“强化管理”的时候,才发现,管来管去,还只是管了我一个人。原因很简单,再有哪位亲戚胡乱抢单,扰乱了市场的话,我这边提出来责罚措施,杜老板老婆就立即将当事亲戚叫过来,温柔地劝诫一番,然后,亲戚恨我入骨,反倒更加肆无忌惮地生事。于是一个月的工夫下来,除了我的工资被扣得七七八八之外,别的人,丝毫也未受影响。

到了第三个月,我为了摆脱困境,劝说杜老板建立区域负责人制。

什么叫“区域负责人制”呢?就是将杜老板老婆的亲戚按他们自己的要求分成几个区域的营销小组,每个小组各有一个负责人,几个组员,负责人的提成高于普通成员,如果小组中的组员胡闹的话,就撤换负责人。

事实上,直到这时候,我才彻底地弄清楚了这一大家子人究竟应该如何管理。

因为这一家人的利益分配格局已经形成,所有的亲戚们都已认同了这一格局,并在这一格局之下紧密地团结成为铁板一块,所有的问题就是因为这块不可分割的“铁板”所带来的,要想解决问题,就得先把这块“铁板”拆开。

他们是骨血相连的至亲,还能有什么力量动摇他们这一超稳定的架构?

只有利益。

在这家企业我只不过待了三个月,却将泰勒的古典管理学从头至尾地推导了一遍,从此我也意识到利益是打破一切均衡的根源,或许这一推论并不正确,但在我的职业生涯中,至今还未遇到一个反例。

有关这一概念,后来我在撰写《总裁韦小宝》一书的时候,专门举了一个

例子，例子中说一群彼此团结的看家狗，纵然它们是多么地忠于职守，但只要丢一块骨头过去，它们就会陷于争啃骨头之中再也顾不上看门护院了。

用这个比喻来形容我过去的老板，多少有些不敬。但是，当时的情况，确实总是让我想到群狗争啃骨头这样一幅画面。

公司原来的考核标准是非常公平的，无论远亲近戚，一视同仁，但此时突然分出来区域负责人，而这个负责人可以坐享其成，于是，所有的亲戚们立即争吵起来。直到这时候，我才发现在这支亲戚团队之中，实际上早有几个隐秘的团伙存在，不是我不敏感，除非到了利益相争阶段，这种团伙被亲族关系所掩盖，外人根本无法发现。

总之，骨头丢过去了，接下来的事情，就看杜老板怎么操作了。

我又替杜老板安排了一下，示意他要将那几个隐秘的利益团伙拆分开来，让他们分别进入不同的区域，而后又是一剂猛药：

以后的管理考核，不仅要考核每一个亲戚，还要按小组来考核，小组中任何一个人如果敢乱搞的话，扣全部小组中每一个成员的奖金，而这笔奖金，是从他们的提成中事先拿出来的，虽然拿出来的时候是均匀的，但等到再发出去的时候，却说不定会落到谁的手中了。

一人犯错，全体遭受连累，而且最终肉还是烂在锅里，只不过是从这家的存折挪到了另一家的存折而已，杜老板老婆是能够接受的。既然这帮家伙别人管不了，那就让他们自己管自己好了。要想让他们自己管自己，除了利益，还是利益，此外没有别的办法。

利益，利益，永远的利益！

于是众亲戚们从此成为了利益相争的“同事关系”，让他们撕下脉脉温情的亲族面纱，打破脑袋去吧！

想一想，不过就是成立一个有效的人力资源部，原本是一件简单到了不能再简单的事情，却让我费了如此大的周折，这多半是我个人能力太差的原因。

我把这些方案移交给杜老板，由他负责晚上在床上说服老婆。

然后我递过去一纸辞职书。

杜老板眉开眼笑地在我的辞职书上签了字，他好像巴不得我快一点儿离开。

一瞬间我真的很伤心。

但又很开心，我总算还了他屈尊枉顾的人情债，从此我们谁也不欠谁的了。

回家过年。

第三章 离奇的商业世界

(1)驭人高手

西南是我的伤心地。

这些年来我一直为这样一个问题所困扰,西南的职业生涯,究竟对于我后来的深圳之行起到了什么样的作用?最初几年,我曾经悔恨不尽地叹息,怨恨自己在西南白白蹉跎了大好时光,空误了深圳的发展良机。而后来,我又多次庆幸正是由于西南之行所积累下来的职场经验,使得我成为了职场上的不死鸟,虽然饱经挫折,却越战越勇,最终走出我自己的一条任何人也无法模仿的人生之路。

但是现在,我却又不这样看了。

我现在的观感可以通过我本人的文字表达详尽地叙述出来,但是我知道,用不了多久,我就会嘲笑自己今天的无知。孔子说,朝闻道,夕死可矣。这个道啊,真不晓得到底是个什么东西,我们不顾路漫漫其修远兮,上下折腾求索,搞到最后,还是无法确信自己是否把握住了问题的核心与实质,这真是件让人伤透了脑筋的事情。

那一年我离开了杜老板的家族公司,回到家里舔着自己的伤口,只不过一年的商场生存,却已经把我搞到了精神几欲崩溃的程度。当时我在心里后悔不迭,悔不该因一时的冲动而辞职,实践证明我压根儿不具备商场生存的基本能力,如果当时有机会再回机关做我的副处长的话,我绝不会有丝毫的犹豫。

事实上我已经在为走回头路作好全面的铺垫,我详细地考虑过如何去拜访当初极力挽留我的局长,又如何才能够花言巧语地说动他命令我重新回局里上班,这并不容易,但当时我琢磨着,我只要还像一年前那样“关心”局里的工作,夸大其词危言耸听,让局长他觉得离了我单位就完蛋了,这样

我就能够达到目的了。

我已经不再想深圳了。

我连珠海都混不下去,更何况深圳呢?

还是机关更适合我,混日子呗,这个我熟啊。说到混,我还真不知道谁能混得过我!

就在我打退堂鼓的时候,却突然接到了一个电话,电话中有一个女人的声音含糊不清,听起来是长途,让我立即缴纳四千元的推荐费用。我不知是怎么一回事,就没有理睬她。又过了几天,我记得清清楚楚,那一天正是年三十,我已经在前一天拜访过局长,试图说动局长让我回去,但看局长当时的意思,我这个希望实现的可能性微乎其微。

我的心里当时一片冰凉。

这时候我接到了那个电话。

我拿起电话,就听到一个略带几分南方口音的女孩子的声音,她在电话里热烈庆祝我加盟一个陌生的集团公司,并祝愿我春节愉快。

我告诉她打错了电话。

对方回答没有,并再一次询问了我的姓名,然后告诉我说,他们公司是根据我四个月前所投递的一份求职简历选中我的,而且当时还曾对我进行过面试,之所以拖延这么久才给我一个答复,是因为公司里有些具体事务脱不开手。她接着暗示我:尽管公司聘用的通知迟迟才到,但以她们公司的实力及待遇,我是绝无可能拒绝的。

对方这么一说,我想起来了,的确是有这么一家公司,那还是我去杜老板的公司之前发生的事情,之所以我忘记了这件事,是因为这家公司在收了我的简历并由人力资源部面试我之后,就没动静了。而我有一个良好的习惯,凡是不成功的面试,我很快就忘了,所以在我的记忆之中,都是成功的案例,失败的案例不太好找,我真的想不起来。

说到这里需要补充一下,虽然我到珠海时日尚短,但我考虑问题的角度跟别人有所区别,比如说,通常人们会依据自己的能力和特长制作求职简历以供用人单位挑选,我则不同,我将用人单位征聘的心理活动摸得透透的,自己制作了一份命中程度极高的简历,后来我在深圳求职期间,凭着这份简历混吃混喝,祸害了为数不少的公司。

我曾考虑过单独列出一个章节,专门介绍简历的制作与面试的技巧,虽

然我的西南之行与简历关系不大，但是，我们在职场上的诸多轰轰烈烈或是灰头土脸，很多时候就是从简历开始。更何况简历与职场相互之间的关系是如此的紧密，一些如我之类并不出色的人单凭一张简历就能够在职场上混吃混喝，逍遥自在，而素质更为优秀的一些人，却往往因为不会摆弄这个简历而错失良机，这样的事情委实不公，在此说上几句，未尝不可。

我曾登陆过四十余家与求职招聘相关的网站，也曾翻阅过几本不知何许人鼓捣出来的关于如何撰写求职简历的怪书，但是有件事让我非常惊讶，在这上面所有涉及到求职简历的部分，不是语焉不详，就是东拉西扯胡说八道，是搞这些东西的人压根儿不懂得这些，还是他们有意在隐瞒些什么？这我就不太好判断了。

关于简历这部分内容，我曾经与天南海北的五位朋友交流过，这五位朋友都是实业界大型企业集团的老总。毕竟我也有过不少于四十次的招聘员工的经验，由于自己是摸着黑来做，总是疑心自己什么地方出了问题，所以才想向他们求教。我把关于人力资源部对简历的筛选"潜规则"对他们说起过，有四位老总顿时满脸愕然，竟然不晓得我在说些什么，但隔日，他们却突然打来电话——反应最慢的一位老兄竟然隔了一个星期才把电话打过来——他们说他们以前从未想过这些事情，他们老总做得逍遥自在，没事琢磨这玩意儿干什么？可当我提起这件事情的时候，他们不由自主地想了一下，竟惊讶地发现，他们那几家公司中的做事方式与我所经历的没有任何区别。

还有一位老总，他"坚决反对"我把关于求职简历的"内幕"说出来的做法，请注意，他反对的是我把事情说出来，但并不反对事情本身。他甚至举了一个例子来说明他的态度。他说：比如说对于一个还不懂事的娃娃，你完全没必要把他从楼上扔下去以证明从高空跌落的危险性，你只管揪住他的耳朵不许他走近楼顶就是了，等他长大了，自然就会明白是怎么一回事。

所以，最后这位朋友劝导我说：很多人是依据他们的"认为"和想象来评判事物，他们永远也不会接受现实中的另一面，对于这些人来说，与其告诉他们更多，还不如让他们沉浸在自己的臆想之中快乐自在。否则的话，在他们并没有任何心理准备的前提下，强迫他们接受某一种与他们的"认为"所不同的概念或是观点，反而会让他们无所适从，起到误导的不良作用。

这最后一位兄弟的意见几曾说服了我，所以我在日后的诸多职场作品中，说东道西，向来不提"简历"这个字眼。可是当我写自己在职场上的经历

的时候，想法又变了。我想：我只不过是把求职、简历与面试的社会心理活动起因告诉大家，大家听了之后还不至于扑通通跳了楼吧？

只要你们大家不跳楼，那我就说。

可我要是说出来之后，真的有人跳了楼怎么办？有朋友告诉我说：这种可能性不大，估计反应最为激烈的朋友，最多不过是找到我把我按倒，揍我一个半死而已，而且他要找到我的成本很高的，估计他多半没有这么多的钱。既然风险如此低微，那我就在此把求职与简历的社会心理活动起因向大家交代一下吧。

我说过我曾经有过不少于四十次的招聘员工的经历，记得最多的一次我曾经一个星期连续对求职者进行面试，面试人数超过四百人，面试到最后，满眼都是一张张表现各异的脸，连吃饭的时候看到碗里的白米饭，都感觉到求职者的脸还在上面晃啊晃的，那份累，就不要提了。但这些面试都只是给别的老板们干，到了我自己的时候，好像就没费那么大的劲——那时候已经有专人替我做这活，就这么简单。

不论是员工求职还是企业招聘员工，都有这样一个东西，叫做招聘信息，上面罗列出乌七八糟的一堆条件：年龄、学历、技术或是业务取向、从业经验及招聘岗位。绝大多数求职者就是根据这个东西而展开求职行动，投递个人简历或是采用其他更为有效的办法。但实际上，这个招聘信息只不过是用来糊弄人的，企业最后招聘进来的人，却往往跟招聘信息中所要求的条件一点儿也不符，反倒是那些符合“招聘要求”的人，往往会在简历筛选的过程中的第一时间出局。

何以如此？

这是因为企业并不是因为某一岗位或是职位缺人而招聘，要知道，任何一家企业如果砍掉三分之二的员工的话，照样会良性运转，丝毫也不会影响到什么。把这话说得清楚些，那就是：企业招聘员工进来，所要求于他的往往是招聘信息上所规定的工作之外的一些东西。这一规则即使是在外企也不例外，所以许多进入外企的朋友都是“靠了朋友的引荐”，引荐的是你的人，而不是别的什么东西。

如果你明白了这一点，你也就明白了自己在职场上的定位。

事实上，百分之百的企业在招聘的时候，都无法把他们所要招聘的人的类型说得明白，而人才市场上的招聘信息模板，却恰恰正将这一关键因

素过滤掉了。所以职场上的情形就变得怪异起来,无论你是多么的与招聘条件相符,企业就是不肯用你,相反,当另外一个与招聘条件完全不搭界的人出现在老板面前的时候,老板立即就会在第一时间发现:这家伙就是我要找的人!

所以解读招聘信息,一如解读征婚广告。如果广告上说想寻找一位"有修养"的男士,那你就应该明白,女方的意思是要求对方"有钱",连钱都没有的男人哪来的什么修养?而另一份征婚广告上如果再三声明征婚者更注重对方的"心灵美"的话,那么女孩子们就应该明白了,这家伙无非是想找一个会做饭的大美女而已。征婚广告上的所有文字组合,都是东拉西扯地遮掩征婚者内心中最强烈的愿望。如果你连这个都看不懂,那就只好在碰壁的过程中慢慢体验了。

征婚如此,招聘亦然。

所以你既不可以把征婚启事当真,也不能够把用人信息当真。

但是,情场上最常见的怪事是:一个希望觅到金龟婿的女孩子,很可能会义无反顾地投入到一个模样普通身无分文的家伙的怀中,而另一个优秀的男士,却可能会对一位模样寻常的女孩子迷恋异常,这又是什么道理?

很简单,征婚者的选择行为模式与招聘中的企业行为没有任何区别,他们更看重的是"未来"。

什么叫"看重未来"呢?解释起来非常简单,一个选择了模样普通身无分文的男生的女孩子,她绝不相信她所爱着的人过十年之后,还会像现在这样穷甚至比现在还要穷,相反,她选择的是一个"未来的亿万富豪"。尽管这一心理幻想几千年以来不断地在冷酷的现实之前被撞得稀里哗啦,但几千年以来人们仍然义无反顾地按照这一成不变的模式向前拼争,一如澳大利亚的旅鼠,它们浩浩荡荡地组成数量超过百万只的群队,向着海洋挺进,一个接一个一头栽进海水里,直到淹死,也拒绝回头。

个体的人与旅鼠的行为模式没有什么本质区别,而作为群体组织的企业,在这方面的表现就更加盲目。

也就是说,所谓企业招聘员工的过程,不过是他们试图寻找一个"合适的人"的过程,是群体感到更加孤独与落寞的深层次心理的表现。

也就是说,企业的每一次招聘,都是想在茫茫人海中找到一个或几个特定的人,这些特定的人与招聘信息上所要求的条件一点儿关系也没有,企业

之所以那么写，只是像写征婚启事的人一样，他们徒劳地想用一些无关紧要的枝节把事情的真相掩盖起来，从而达到一旦那个他们要找的人突然出现的时候，他们能够惊喜地狂叫一声：哇塞，我找到了这个家伙耶！

那么，企业要找的这个家伙，到底是什么样子的呢？

企业中的招聘者有三种正常人的正常心态：一是人性中的迷茫，他们希望找到一个优秀的人引领他们的人生迷途。企业中的所有的人都处于迷茫之中，最迷茫不过的就是老板，盖因中国的老板在自己当上老板之前从不知道老板长什么模样，等到自己坐到了老板的椅子上，举目四望，两眼乌黑，他所面对的世界是那样的迷乱而困惑，他的每一个决策几乎都是在跟自己赌博，赌对了，算他自己运气好，赌错了，那就什么也别说了，人生豪迈，不过是从头再赌。所以最希望获得引领的，首先就是老板，这一点意图在他们的招聘行为之中体现得淋漓尽致。

二是救世主心态，他们想找到一个纯洁而质朴的后来者体验一下引导者的成就感。企业中的人都颇有几分成就感，最有成就感的就是老板了，无论男老板还是女老板，他们都是受到中国文化熏染之人，在他们的潜意识中，充当一个救世者的形象是国人几代的梦境与渴望。如果你能够把握住老板的这种心态并满足之，任何老板都会愿意把你当做宠物养起来的。

三是好奇心，他们往往会对求职简历中那些引发了他们好奇心的人感兴趣。老板也是人，员工同样是人，负责招聘的人更是人……总之，只要是人，就有人的弱点，人最大的弱点是什么？是好奇！如果你的简历与别人的一般无二，那你就无法唤起对方的好奇心，当然也就谈不到面试，即使是有这样的机会，也只能成为老板心中已经确定人选的陪衬，徒劳的耗费车费看看老板的模样。

就这三点。

只要你在求职简历中表现出这三种之一，就会轻易地赢得一个又一个面试的机会，而如果你在面试的时候还没有露馅的话，就有机会祸害一下这家企业了，而如果你在日后的职业生涯中顺风顺水的话，那么，你就彻底地改变了自己的命运，从此进入了人生的坦途。

先说第一点。希望寻找到一个诚实可靠的引领者，这一点是最为典型的女性心理，在任何一个女孩子的征婚征友启事中你都可以发现这一点。面对这种情况，你必须要提炼出自己性格中强韧与亲和的一面，但更重要的是你

要在简历中给对方以希望,让对方情不自禁地为你的风格与魅力所折服。这个解释恰恰针对了“在职场上晋升靠情商”的定论,事实上,情商高的人往往也是在情场上如鱼得水之辈,他们洞察人心,善于伪装,随机应变,至柔若水,很容易诱得别人入瓮。但这并不是说这一类型的人品质不好,事实上,这一类型的人的能力与情商低而能力高的人并没有本质的差别,无非是做事而已,人们宁肯选择情商高的人共事,只是图一个心里舒坦,也不愿意和能力虽强但性格怪僻的人共事——这就同女孩子也仰慕男性的外表一样。

但给对方以“希望”切不可胡吹,你要巧妙地提炼自己在职场上的成功与经验,将其嵌入到你的经历部分之中,点到为止,给对方以无限的想象,并把这一想象在面试中延续下去,等你进了公司,再慢慢诱导他们“接受现实”,这样就够了。

再谈第二点。这一点可以帮助许多刚刚进入社会的毕业生找到工作。年轻的毕业生没有职业经验,此时的他们身在职场,一如不谙世事的小女生在情场,其稚嫩与青涩是他们最佳的卖点,他们必须要卖自己的这一优点,万万不可和成熟的女性比风情——我是说万万不可和职场上的老油条们比拼能力或是经验。但稚嫩与青涩只是卖点之一,最重要的是,你要在简历中下一番苦心,激起对方的强者保护心态,让面试考官及老板愿意“追求你”。

有关第二点需要注意的是:青涩与稚嫩并不意味着无知,你一定要在简历中表现得堪可造就,足够的沉稳必不可少,但起到决定作用的,仍然是一种追随者的虔诚心态。

关于第三点涉及到了更多的技巧,这一技巧并不是每一个人都能够玩得了的,对于一些缺乏想象力的人而言,他们很难理解自我塑造的价值与意义。说得清楚些,有许多人浑浑噩噩,他们虽然经历过诸多不同寻常的事件,但是他们那怪异的大脑往往会把这些人生经验中最有价值的一部分过滤掉,所以,作为一个求职者就必须要克服自己内心的偏见,如果你做不到,那也没关系,你只要把握一个原则,如果你想卖掉自己,激发起招聘企业的兴趣是第一要义,如何在做到这一点的同时又让你的简历显得丝毫也不怪异,那就看每个人的行为艺术了。

有些女孩子在第三点上的表现更强于傻乎乎的小男生,她们喜欢把自己从事过舞蹈或是礼仪等活动写到简历之中,我知道有这样一个女孩子,她在求职期间不得不要求用人单位给她单开特例,因为她要去面试的单位太多

了。女孩子可以这样搞怪，那么男人呢？道理是一样的，但花样是不同的，比如说从军经历，比如说与女性职业相关的一些行业，都会引发用人单位的好奇心。经常有人问我：当了几年兵？很多时候我登机时连安检都免了，负责安检的小女生冲我挤眉弄眼，问我：哪个部队的？我就笨乎乎地告诉她没当过兵，免得她胡思乱想。我这一变化是缘自于西南之行对员工们的训练，训练他们之前就必须要先训练好我自己——话题终于扯回来了，咱们接着继续。

在这儿再教给大家一个窍门，许多单位招聘的时候会在用人信息上写上许多岗位，实际情况是，绝大多数企业都不会同时招太多的人，即使有例外，也多是储备干部，说清楚了就是扔到军训场上或是市场上任你自生自灭。所以你要学会看用人信息，你不妨把所有用人单位的招聘人数全部假设为两个，一男一女，然后你再把要求男性的职位的所有条件并列起来，要求女性的职位的所有条件并列起来，然后合并同类项，找到这诸多岗位的共有因子，这个共有因子，八成就是企业想找的人的类型。

比如说：有一家企业在招聘营销总监的同时，也在招聘副总，招聘战略专家，把这三个职位合并一下，就会马上得出判断，他们是要找一个脾气火爆、打人骂人的主儿，那么企业为什么要找这样一个人呢？多半这家公司的高管性格文弱，管教不住调皮捣蛋的员工，所以想替自己找个“家长”，那么你只要大摇大摆地走进他们公司，冲着他们的招聘人员用力地拍桌子，吹胡子瞪眼睛，这个职位八成就是你的了（此技须资深老油条方可尝试，稚嫩的新手万勿效仿，否则会被打出公司的）。

有关求职的窍门先说到这里，法无定法，规无常规，不是每一个人都能够认同并接受的，更不是每一个人都能够做到的。你必须从自己的性格特点出发，为自己的前程进行设计，这才是我要告诉你的。

现在我们把话题扯回原位，继续讲述我的故事：

又有了一家公司给我饭吃，而且是实力极强的集团公司，这让我顿时又如同翻身的咸鱼，鼻孔朝天过了一个愉快的春节。

春节之后我又飞回到珠海，去那家公司报到。

到了公司我才知道，这还不算是正式报到，因为还有一轮面试，是由集团公司的董事长亲试。这件事之所以拖这么久，就是因为董事长四个月前在国外，春节前他刚刚飞回来，回来之后就会同几位副总及人力资源部经理进行了紧急会议，从以前的求职者中挑选出四个人，作为这次面试的基础。

听了这种情况我心里凉了半截，敢情，我自己搭上飞机票钱大老远跑上这一趟，到时候别再没有聘上，那我岂不是悲惨至极？于是我小心翼翼地问替我倒茶水的前台小妹：这次面试没问题吧？

前台小妹个头极高，像个模特，其实就是一个模特。她笑吟吟地低声告诉我："放心好了，这次来的人肯定都能聘上，公司正缺人呢。"

听了她的话我半信半疑，我聘的可是"副总"啊，什么公司能一口气聘上一堆副总？这岂不是开玩笑吗？

果然，等到面试的时候，才知道这家公司虽然打着招聘总裁副总裁的招牌，但实际上聘的却是"区域经理"，我的情绪顿时有些不高，但还是硬着头皮坐到董事长的对面，看他怎么面试我。

董事长是个眉目清秀的中年人，宛然一副明星相，他皱着眉头趴在桌子上的计算机前，摆弄过来摆弄过去，后来突然发现我正坐在他的对面，顿时眉开眼笑，问我：会弄电脑吧？我回答说：还凑合。董事长更加高兴：那快过来帮我弄弄。我过去，却发现他只是不知道如何打开一个文件夹，于是我立即摆出一副计算机专业人士的派头，替他把文件夹打开，又告诉他几个使用的方法。

董事长快活地听着，一边听一边点头，我顿时觉得这位董事长平易近人，而且不耻下问，果然不愧是成功人士，对他的印象顿时好了起来，莫名其妙地竟然有了一种敬畏。

堂堂董事长竟然不晓得如何打开一个文件夹，这无论如何也有点儿说不过去，但人家能够成就如此一家集团公司，这正说明了他的人格魅力之所在。

而且他不在部属面前掩饰自己的弱点，这实际上袒呈给部属的是一种信任，他将自己最易于受到攻击的软弱部位都暴露给你了，这是何等的信任？他信任我，我又怎能不做到竭诚效命？

人家连文件夹都不会打开，却能弄来五个亿，我虽然能够打开文件夹，可连五个亿长什么模样都没见过。你说我这点儿本事，还有什么价值？

上司在你面前袒呈无知，是对你的能力的最大否定！

所以你必须证明自己的价值。

这是我当时的想法，而且这种想法很长时间以来让我不畏困难地替他在前沿阵地拼刺刀打冲锋，几乎累到吐血。不仅是我，这家集团公司大大小小一共有十六个区域经理，他们也都和我一样拼死拼活地干，也都是要累到

吐血。有一次集团公司专门宴请我们这一批吐血人士,我们坐到一起,无意中聊起招聘时的情形,这才意外地发现,那天和我一起面试的几个人,当他们见到董事长的时候,也都是碰到董事长不会打开文件夹,和我一样充当了一次计算机专业人士。

我的老天,告诉了他四次他还是不会打开一个文件夹,这个董事长未免也笨得有点儿过头了吧?

又或者,这个董事长其实是聪明绝顶,他这样做,另有深意。

真正的情形是哪一种?

这还用猜吗?人家可是拥有五个亿的个人资产啊!

我遭遇到了一位驭人高手,一个喜欢跟员工调皮捣蛋的董事长。

从此开始了我的负重之行。

(2)西南之行

职场上的驭人高手是非常可怕的,遭遇到他,你就会拼死拼活地卖命苦干,无怨无悔地不计付出。干到最后你转身一看,除了一脑袋花白的头发和满脸的皱纹,还有肚皮饿得瘪瘪的老婆孩子以及爹妈之外,别的你什么也得不到。

真正的伟大事业都是由这样子的驭人高手搞出来的,因为事业越是伟大,就越是需要更多的人付出牺牲。诸如万里长城、埃及的金字塔,那是不计其数的民夫的血汗与尸体堆成的,但时至今日,我们却只记得秦始皇与法老,纵然有人能够记得孟姜女,这一民间传说的力量也始终无法与长城的雄伟相比。

如果换一个角度来看,一个人从娘肚里跑到这个世界上来,他有爹妈要赡养,有老婆孩子要抚育,断然不是为了给哪一位仁兄作无偿牺牲来了。这种想法尽管是一种最为典型的自私的想法,然而却是真正的天理。盖因自私是人的天性,拂逆了这一天性,人就会被异化为工具,成为你无法识别的怪物。

而驭人高手最善于整合别人内心中的私欲,让被整合者笃信一个宏伟的目标,从而自胸中勃发出一种浪漫主义的激情,愿意为了这个伟大的目标付出自己的一切以及其他,从而成就了驭人高手的壮丽事业。能够成为一个

驭人高手是每一个企业家朝思暮想的事情，而如何成功地击退驭人高手的统驭，则构成了员工职战的基本纲领，双方就是这样在职场上展开一轮又一轮的搏杀，演绎了职场上绚丽多彩的商业风情。

这种冲突与摩擦导致了企业的发展迟缓，众多的实业家为此忧心忡忡，于是他们试图寻求一个一劳永逸的解决方案。

寻找的结果，是实业界最终放弃了现代管理科学，取而代之的是鱼目混珠的主观理论。因为现代管理科学是建立在博弈论的基础之上，承认人性的自私并试图为这种自私的人性整合出一个更为合理的利益框架。而实业家容不得别人的利益妨碍他们的目标，于是管理学被异化。

话题从驭人高手的统驭之策绕到了企业管理上，是因为实业界急功近利思想的影响，导致了目前通行的企业与职场的模型错误，完全不应该地过滤掉了博弈法则的存在，而失去了这个，也就失去了管理学的现代思想。更让许多职场新人对职场认识不清，以自己的幻想代替现实，徒然地耗费了自己，这种情况，客观上势必拖累职场的规范与发展。

在这里我大言不惭，红口白牙张嘴就否定了正统管理业界的研究，那么我告诉大家的又是什么？我的理论又是什么？又有什么证据表明我是正确的而别人才是错误的？

我什么理论也没有，什么证据也没有，我只有个人的职战经历。

这一段经历，在西南时曾经让我几因绝望而“跳楼”。

因为我遭遇到了太多的现实管理模板上所没有的东西。

但最初的时候我根本就没有想到这些，记得我正式上班的那一天，唯有心花怒放。

虽然我只不过是一个“区域经理”，但我的月薪却高达八千元，再想一想在杜老板的家族企业中做一个只拿三千元薪水的“副总”，你说在这两个职位之间，哪一个更值得我选择呢？

那还用问吗？当然是现在这个区域经理了。

这家公司不过是一个区域经理就有这么高的薪水，而且我还曾有过真正做“副总”的经历，说不定哪一天公司里出现副总空缺，到那时候，我就可以……嘿嘿嘿。我老毛病又犯了，老是想入非非，也不想想，这八千块钱是那么好拿的吗？

进入公司第一课，先培训，培训专员是一个身材高挑的江西女生，她带

我们四人到了一间大会议室,打开幻灯开始讲:

"咱们公司是干什么的呢?是做LPG的,LPG是干什么的知道吧?相信你们来的时候都已经详细地了解过了,这个我就不用多说了。我今天要讲的最重要的有三点:第一,我们公司目前扩张过于激烈,半年之内区域公司从无到有,发展到十二个(我去了之后的几年里,又发展了四个,总共是十六个),目前最缺的就是富有一线管理经验的经理人选,你们都是咱们董事长亲自点的将,董事长识人的眼光一流,以后我们集团公司吃饭,就靠你们了。第二点……"

女孩子抑扬顿挫地讲课,坐我身边的一位老兄满脸神秘地问我:"什么叫LPG?"

我瞪眼,比他还不明白。从此这位老兄恨我入骨,到以后我遭受公司修理的时候,他在关键时刻给了我致命一击,害得我丢盔卸甲。

培训过后,众位区域经理就立即奔赴第一线。

我被派往一个好像叫什么安埠的地方,但临行之前,人力资源部经理却突然叫住我,让我再等一等。

等什么呢?

看我满脸茫然,人力资源部经理就跟我详细地解释了一下:

原来,我们这家集团公司的主营业务是做民用液化石油气。(这里插一句,我在这家公司打拼了几年,先后学着董事长不耻下问地问了几十个人,最终也未能弄清楚LPG是不是就是指石油液化气,直到我离职之后,才终于明白过来。何以我在公司做了这么久,却连这个最基本的常识都没弄清楚呢?你看下去就会知道,我压根儿没有精力去弄清楚这些基本常识。)自从董事长介入这个行业以来,就遭受到竞争者强有力的挑战,竞争者也是挟大资本介入的民营企业,仅远洋货轮就拥有四艘,尤其不可小视。双方先是在货源上展开了几轮搏杀,搏杀过后,董事长意识到仅仅掌控住货源仍不足以战胜对手,如果不能够迅速将战线延伸到渠道终端的话,届时在市场上公司就会受制于人。

于是董事长率领几个得力助手星夜行动,这次行动为期四个月,也就是所谓"董事长出国了"的那四个月。在那四个月里,董事长一行开着两辆面包车,车里边装的都是从银行里提出来的巨额现金,沿西南线路进入,逢到中等城市就停下来,临时进行公关,购买当地的液化石油气气站。

奈何竞争对手也不是吃素的，这边董事长一动，那边早已是如影随形，尾随而来。而且据说对方的实力较我方公司更为雄厚，系由军方参股、政府主导的半民间半官方行动。于是双方的激烈搏杀就这样提前进入了终端前沿阵地。

四个月的搏杀下来，董事长一共收购了十二家气站，对方只收购了八家，然而对方收购的却都是优质的气站，这样一比，我们公司就等于未战而败，能否在收官的营销阶段挽回颓局，真的就看我们这些区域经理了。

我这人脑子一向呆笨，明明已经听了人力资源部经理的全面介绍，居然还未意识到问题出在何方，反而莫名其妙地激动不已，为未能参加这样的收购大战而懊恼。

人力资源部经理看我的样子是真傻，分明是有几分可怜我，就给了我几份现有气站的资料，让我先看看。

我傻了吧唧地拿着这些资料，找了间光线最充足的会议室，一屁股坐在椅子上，大模大样地看了起来。

我先看一家的资料，嗯，该气站有八名员工，蛮好，蛮好，我点头。

然后我再看第二家的气站资料，嗯，该气站有六名员工，蛮好，蛮好，我点头。

然后我又翻到说是派我去却未能成行的安埠气站的资料，打开一看，嗯，该气站有一百六十四名员工，蛮好，蛮好，我点头。

然后我的烟瘾犯了，站起来东瞧西瞅，想找个没人的地方偷偷抽支烟，向前走了两步，猛然寻思过来不对劲儿，急忙掉头冲回来，抓起安埠的那份资料再仔细一看，刚才我确实没看错，这家气站居然真的有一百六十四名员工，员工的人数都超过一个连了。

当时我吓得差一点儿哭出声来，拜托董事长老爹，你不会这么修理我吧？

(3)重操砍人旧业

其实这也不是董事长在修理我，而是没办法的事情。

前者在气站收购大战中，由于竞争对手从中阻挠，两方相互抬价，地方气站自以为奇货可居，不断地加码，提高收购条件。在当时的情况下，如果我们公司不收购，就肯定会失去终端市场，事实上，正是因为公司实在接受不

了那八家大气站的漫天要价,这才买下了十二家小气站。

但是气站虽小,花样却多。尤其是这家安埠气站,居然往员工花名册上填了一百六十四个人,就是打死我我也不相信他们的气站原来会养这么多的闲人,员工又不是肥猪,岂有越多越好的道理?而且我们的董事长也清楚是这家气站恶搞,目的无非是想多弄几个遣散费用,但在当时的情形之下,却只能任由对方割之宰之,连点儿还手的余地都没有。

而现在董事长派我去安埠做这个区域经理,话虽然没说,但目的却明明白白,就是要一分遣散费也不掏地把问题解决掉。

如果公司愿意出遣散费用的话,那还轮得到我这么一个区域经理出面?董事长自己早就跑去做善人了。

可这是一个连的兵力啊,我一个人,能够拿下来吗?

当时我是真的傻了眼,就想找个没人的地方痛哭一场。

我舍不得每月八千元的薪水,可又干不了这力气活,那么我到底应该怎么办啊?

我记得清清楚楚,当时我走到窗前,看着外边九州大道上来往的汽车,心里在琢磨,如果我现在从这里跳下去的话,那八千块钱,不知道还算不算数了?如果算的话,那我就干脆跳下去得了。

就在这样想的时候,人力资源部经理过来,说是董事长找我。我意兴阑珊地过去,无精打采地正要敲门,人力资源部经理却已经殷勤地替我推开了门。我抬头一看,只见房间里坐着三男一女,男的有一个是董事长,另两个胖头胖脑,虽然不是董事长,也都差不了多少,另一个女人淡妆,看不出年龄。门一开,几个人抬头都向我望了过来。

见到我,董事长如获至宝,一个箭步跳了过来,拉住我的手,叫着我的名字,连声道:“来来来,我给你介绍一下咱们公司的几个董事。”

董事的名字他说完我就忘了,记那玩意儿没用。但是,董事长向董事们介绍我的时候,那番话我却是记忆犹新,记得两年前我还和一位朋友说起董事长对我的评价,那位朋友顿时嗤之以鼻:“骗了你这么多年你怎么还没醒过来啊?真没见过比你更傻的。”

细想我当时的确是一脸傻相,董事长能奈我何?就这样傻兮兮地站在门口,听着董事长不负责任地乱吹一气:从行政机关里出来的,管理经验一流,处理棘手问题的专家,知道那什么什么企业吧,就是由他来搞定的。

董事长所说的那几家企业我听都没听过，不过这种场合，我还是虚心接受了。

我总不能太不识趣，硬说我没有在那几家企业做过，让人家董事长难堪吧？

然后，一件让我始料未及的事情发生了。三名董事站了起来，排成一队同我握手，并学着日本人的样子不断地向我鞠躬，言不由衷地说道："拜托了，老弟，公司的事情全部拜托了。"

董事长设计的这一幕让我顿时热血沸腾。

人以国士待我，我必以国士报之！

不就是个跳楼吗？谁怕谁啊！

董事们躬都鞠了，你再不跳楼，那未免也太不识抬举了吧？

次日，我坐长途小巴赶往安埠，隆重地踏上跳楼之程。

这是我第一次坐小巴士出差，从这以后的几年，我就是坐着这种卫生情况极差的小巴士，和半路拦车的乡农及他们的青菜、行李卷挤在一起，从一个小城市赶往另一个小城市，救火队员一样地奔忙个不停。

直到今天，我一想起那几年的情形，还像最初一样的激动不已。

那真是壮怀激烈啊！

只可惜那一切的努力，却因为企业内部的相互攻讦，竟尔烟消云散。

但当时我可不知道后来的情况，我要谋生，虽然前面有一个连的兵马阻路，那我也只能是硬着头皮冲过去，别管输赢，死活不论，冲过去再说吧！

我到了安埠当地，下车后就打电话找气站原来的负责人，询问他气站的确切地理位置。经过原气站站长的详细解释之后，我更加糊涂了，只好坐进一辆出租车，让司机送我过去。

司机开车出了城。

司机开车进了山区。

司机开车进了一条泥泞的土路，我开始怀疑这个司机居心不良。

这时候司机向我解释说：气站属于危险区域，禁止设立在市区之内。

原来如此。看看，人家一个出租司机，居然比我这个区域经理还明白，你说我还混个什么劲儿啊。

到了一片荒郊野岭，出租车停了下来，指着路边的一幢破旧房子告诉我，那里就是我要去的气站。

我站在路边，仔细打量着那幢小楼房，要说这里边装上二三十人，还是不成问题的，如果想把一个连的人马藏在这里，那这些人都得会软骨特技才行。于是我就放了心，迈步向气站走了过去。

气站里只有一个老人值班，该老人神采奕奕，精神焕发，给了我极好的印象。他热情地招呼我坐下，陪我聊天。当时我就琢磨着，等把这里的事情搞个七七八八，这个老头，还是要留下来的。

老头给我讲当地的风俗，说是当地人迷信，最爱穿红裤子，无论男女，裤子一律是红的，并问我注意到了没有。我闲着没事注意这玩意儿干什么？就含笑点头，说我一到这地方就发现了。正聊着，原来的气站站长开一辆稀里哗啦的破烂小东风来了，车上还拉着十几个煤气罐。

那是我有生以来见到的最小型的东风，驾驶室里如果挤两个人的话，就会紧紧地贴在一起，适宜情侣工作的时候使用，也适合女员工骚扰男领导。我这么说话，是因为后来果然有一位女员工企图利用这辆车骚扰我，幸好我这人虽然笨得可以，可脑子却花花，一看到这辆车的时候就想到这事，提前有了预警，这才免于劫难。

原站长却是个实在人，实在得憨憨厚厚，木讷寡言。他原是老山前线运输连的司机，复员转业后就来到了这家气站，从最底层的搬运工做起，一直做到气站的站长。

有人要买亏损的企业，市政府何乐而不为？底下办事的人趁机塞点儿私货进来，这都是免不了的事情。

听他这么一说，我顿时长长地舒了一口气，连他们自己都承认事情做得太过了，那就不能怪我跟他们不客气了。

还是在半路上的时候我就不停地考虑这事，现在再一听老站长介绍情况，我的心里就更有底了。我准备考虑的办法，就是把杜老板家族企业的招数全盘搬过来，丢一块骨头让他们自己啃去！

只不过我久在机关，知道人遇到大事的时候会很容易认命，但却往往为了蝇头小利铤而走险，所谓怯于公义，勇于私斗。那些连亏到要塌的煤气站都要捞上一把的人，多半都是属于这一类型的。

所以我一定要考虑好退身之策。

我选择了一楼的一间原来用以放杂物的旧房间办公，并把后面的窗户打开。

选择这个地方，是因为后面有着大片的树林，一旦有了突发事件，便于我在第一时间跳窗夺路而逃，只要我逃到那片树林里，别说区区的一个连，就是一个团的人马，也未必能够找得到我。

一切准备就绪，进入高层公关程序。

(4)“贪官”造就劳模

其实没什么好公关的，早在董事长一行购买这家气站的时候，就已经伏下了一条暗线——当地的政法委书记。

等我到了气站，才终于明白过来。这个政法委书记实在是不可或缺，重要之极。有了政法委书记，与相关部门企业的交道就省了太多的麻烦。而现在企业主动找上门来求助，政法委书记也是兴奋得很。企业找上门来，这就证明了他的存在价值。

喝酒，我酒精过敏，酒精之于我一如毒药。政法委书记说：“瞎说！”我咬牙点头，是瞎说，然后灌酒，然后一头钻到桌子底下，不省人事。这件丢人现眼的事过去好多年了，我一直记忆犹新，因为那次喝酒我喝到不省人事，是政法委书记老兄买的单。估计那老兄至今还恨我入骨。

酒醒了，办正事，继续和老气站站长谈话，我说：“一百六十四个人，这太出格了，给我一个合理的人数吧，不然的话咱们俩都没法交代啊。”

气站站长果然老实，就点头，退让，拿出新的员工花名册来，人数少了一半。万万想不到事情的解决竟然是如此容易，我抑制住心头的狂喜，假装极不满意地皱眉，等站长一出去，我飞扑过去拿起电话，向董事长报喜，着重渲染了一下我是如何克服重重困难，终于将人数清理掉了一半的战绩。

我变得越来越油滑，变得厚颜无耻了。

董事长听了，无喜无嗔，鼓励道：“继续努力！”就挂了电话。

我看气站站长如此老实，就欺负他，继续谈话：八十多人，这也太离谱了，全地球上也找不到第二家这样的气站，咱们没法子跟总部交代啊。

气站站长脸色青一阵白一阵，回他自己办公室，咬牙切齿，又勾掉了二十多个人，然后又把名单拿回来，说：“我的能力就到这一步了，六十多个人是多了一点儿，可这些人都是有来头的，我是一个也碰不起，你看着办吧！”

我心花怒放，接过名单，心想一个连的兵力眨眼工夫就缩水了一多半，

这生意划得来。早知道这事情如此容易解决，我当时就应该再跟董事长卖卖乖！但眼下这六十多号人马，只怕是最难啃的硬骨头，好在我早有妙计于心，谅这六十多人也不会如何难对付。

先召集员工开会，员工到了三十多个，我仔细观察了一下，发现其中有系围裙的家庭妇女及卖茶叶蛋的老太太十几名，不知道她们都是谁的关系，硬是混进来充数。先是气站站长讲话，然后我开讲，但我讲的时候却发生了一件事，我不知怎么竟突然紧张了起来，站在这些人面前，两条腿剧烈地颤抖着，抖到了我几乎站立不住的程度，而且我的头开始发晕，大脑缺氧，一片空白，感觉自己随时都会晕过去。背了多半夜的“亲民善词”，到这时候却一句也想不起来了。

实际情况是我有生以来从未在超过三十人的场合讲过话，此前虽然不时有夸夸其谈之举，却都是在自己熟悉的环境内，对着最多不过三五个人，而现在突然要对三十多人讲话，不由自主地就露了怯。

虽然露了怯，但我还在讲，至于我到底讲了什么，那就不太清楚了。只记得老站长带头鼓掌，然后大家响起了稀稀拉拉的掌声，我长舒了一口气，急忙退回去坐下，身体还失去控制地瑟缩着。

然后老站长又说了几句，问我：“下面呢？”我当时心里害怕得真想撒腿逃开，就嘟囔了一句：“散会。”实际上接下来是要宣布新的管理规章，要求全体员工回气站上班，但因为我心里怕到了极点，只想快点儿逃回到自己的办公室里去，就稀里糊涂地提前宣布散会了。

这次意外的事件让我恨透了自己——我怎么这么没出息啊，平时一张嘴呜哇呜哇，怎么偏偏到了关键场合就顶不住了呢？我最害怕的是老站长识破我色厉内荏的真实面目，万一这老头要是跟我对着干，那我就死定了。

幸好老站长是个实在人，他居然非常佩服我临时在员工大会上取消了宣布严厉的规章的“决定”，并认为我这个人“太有心眼儿了”，靠不住。此后虽然我多次向他表示友善，这老头对我却始终不远不近、不卑不亢。关于他对我的这种态度，我也是隔了好久才想清楚：

原来，相对于我来说，这老头更希望能够快一点儿把气站的人事关系理顺，因为他和我不同，我只是个无根漂浮的职业经理人，气站搞好搞不好，跟我关系并不大；可他却是这一辈子都要靠着气站吃饭的，一旦气站搞砸了，他这辈子就没的混了。正是因为这样一个原因，他对于我的严格管理方案是

极为支持的，并满怀期望地等我大发神威，一劳永逸地解决掉因为气站收购所带来的人员问题，不承想我在会议上却突然不提这事了，在他看来，我不提这事，就明摆着还是把这事留给他处理，所以他才说不出来地窝火。

我当时全然不知道他是怎么想的，他也不明白我是怎么想的，我们两个就这么胡乱猜谜。我坐在办公室里琢磨着怎么解决问题，而他却硬着头皮再从花名册上将当地的小官员趁乱填写在员工花名册上的家庭妇女和卖茶叶蛋的老太太都划掉，并告诉对方说我早已知道了这件事，他完全是按了我的意思办的。

我猜那些家庭妇女们到现在可能还在恨我。

最后老站长拿了一张仅有二十三人的员工名单给我，还拿出了以前的财会开支凭据，这些人，在气站已经支领工资好多年了，他们都是气站的正式职工。

这件事当时给我的印象并不深，只是后来离开公司之后，我静下心来慢慢反省，才发现这一普遍存在的社会现象：在这个社会里，越是处于底层的人，越是卖力地苦干，因为那是他们唯一的立身之本。而许多熟谙社会游戏规则的人，却根本不管这些麻烦事，他们知道底下人肯定会为了糊口而拼命干的，所以他们只管捞自己的，如果遇到捞得过凶的上司，下面的人多半还会出一个两个的"劳模"，因为"劳模"把贪官应该操心的事情全都承担了。

与更多的集成了社会财富分配功能的社会体系不同，企业是一个生产单元，所以社会的贪官现象在企业中就表现为无能的主管现象。

在企业里，员工越是拼命工作的部门，主管的能力越可能有问题。如果老板仔细瞪大眼睛看清楚的话，就会发现主管的管理工作肯定是由员工自己承担起来了，主管却多半忙着跟自己的员工调皮捣蛋。所以在这种强劳动的部门里，工作效率往往极为低下。

这一番理论就解释了为什么我去了气站不足一个星期，什么事情也没做，老站长自己就急如星火地将气站关系理顺了。可怜的老头，现在想起来，他真倒霉啊，摊上了我这么一个无能的区域经理。

但我当时却没有想这么透，相反，我却认为这纯是我的运气好的缘故，一边沾沾自喜地把老站长的成绩据为己有，一边不停地向总部打电话证明我的能力：看看，我才过来一个星期，一个连的人马就被我削减到了二十三人，而且一分钱也没花，你们还上哪儿找像我这么能干的人去？

老站长进我办公室来跟我商量:是不是吩咐员工准备工作,进入正常的营业状态?

我摇头,真的有些同情这位老站长。要知道,这家气站早已成为了董事长的私人企业,谁听说过私人企业要花钱养上几十号“正式职工”的?

我是负着使命而来的,有我在,这二十三个“正式职工”,一个也别想留下来。

如果他们留了下来,那走的肯定是我,这是毫无疑问的。

(5)让人为难的弱势群体

我把“骨头方案”拿出来跟老站长商量。

这个“骨头方案”就是以前在杜老板的家族企业使用过的招数,简单说来,就是引进利益博弈机制,打破企业内部的均衡。但我当然不会把方案直接称为“骨头方案”,而是用了一个当时最时髦的词语:优胜劣汰,竞争上岗。

老站长看了我的方案,脸色说不出的难看,好久也不说一句话。

我哄着老头去“执行”,可是老头却说:“你来,你来,你的能力这么强,肯定没有问题,我在后面支持你。”

这老头其实一点儿也不傻,只不过是老实而已。但老实人逼急了,也有咬人的那一天,所以我不敢再逼他。

但我也不敢露面做这件事,据我所知,在我了解的所有企业之中,凡是这么干的,都不见做事的人露面,几乎每一家的做法都是一模一样,趁职工不注意的时候,偷偷在大门或公告栏上突然贴出来一张“告示”。所有的告示内容也完全相同,无非是为了响应中央的号召,遵照上级的指示,为了进一步深化改革,把企业搞好,从即日起实行定岗定编,所有人员竞聘上岗,诸如此类。

关于这件事,后来我曾在资本市场论坛上遇到沈阳机床上市公司的董事长陈惠仁,他在几年内使企业利润翻了五番,实在称得上东北的草根英雄。但当我与他聊起来的时候,他最引以为傲的却不是这项骄人的业绩,而是他在企业的“优胜劣汰”过程中,未曾引发任何争端,由此可见这种人事的管理是何等的让人伤透脑筋。

当年的我,智拙才浅,远不足以与经验丰富的陈惠仁相比。

当时我和老站长躲在办公室的门内,偷听着门外的动静,大多数职工看了告示不敢吱声,但总有人偷偷地骂出几句:“这帮贪官污吏,坏透了,又想出法子来弄钱了! 呸! 呸呸呸! ”

职工们是这么理解的,岗位少了,就会有人“下岗”,而人们为了保住自己的工作,就不得不给上面送礼,这是他们对于现代游戏规则的解读,你看到我的经历,就知道这些失败者对现实何等的隔膜!

实际情况是,这些人都将被发展中的企业所抛弃,他们必须自己为自己负责。

但是他们心里却是有着深深的积怨的, 因为他们为这家气站付出了许多,甚至有人付出了一生,在他们的早年工作期间,是没有医疗及社会保险这一说的,他们所积累的财富都已经进入了社会的分配体系,而现在,这个分配体系却与他们无关了,这让他们如何能够忍受?

但是我和他们竟然形成如此对峙态势,却也绝非是我的过错,也不是公司董事长的过错。我是在履行自己的职责,而董事长则是维护自己的利益,这是一种谁也没有过错的利益对决。

公司有二十三名员工,但我却只设计了十一个岗位,实际上这十一个岗位也只是权宜之计,一旦情势稳定下来,还要再将这些人各个击破。但是我在前面说了,我不懂业务,所以在动手之初,就犯下了一个大过错,正是由于这一过错,害得我丢盔卸甲,兵败无地。

在设计岗位的时候我仔细地看过老站长拿给我的工资单, 我发现一个奇怪的现象, 气站里大多数员工的工资只有三百元左右, 高的也不过五百元,但却有一个人的工资高得吓人,居然有三千元。

当时我还以为工资单上出了错,找到老站长问个明白,老站长狐疑地看了我一眼,低声说了句:“人家是有本事的,我惹不起。”他有意把“本事”二字说得含糊不清,我也没有再细问,而是想当然地认为:噢,我明白了,原来是有人揩气站的油,或许在此之前这样做是可以的,可现在,恐怕由不得他了。所以我将这个人的职位就给取消了。

这个人的职位叫做:点瓶员。

没在气站工作过的人,就是想破脑袋,恐怕也无法猜到这个职位有什么大惊小怪的,点瓶员,顾名思义,不就是清点煤气罐的数目吗? 就这么简单的

工作居然敢开三千元的工资，高出他的同事十倍不止，那必然是像老站长所说的：对方有“来头”（我就是这么理解老站长的话的，这个老滑头，害惨了我，这里再告诉大家一句，老实人害起人来，更叫人哭救无地。）

如果你曾在气站工作过，看到这里，就会知道我要惨了。

但我当时还没来得及惨到这一步，还有更棘手的问题让我欲哭无泪。

却说告示贴出来的当天，就有一个面目憨憨的女孩子走进来，敲我办公室的门，我看到来者不过是一个女孩，就没当回事，让她进来，可她却站在门口不做声，我问她有什么事，她仍然是一句话也不说，只是瞪着一双苦凄凄的眼睛看着我。我被那凄苦的眼神看得心里发毛，一时惊慌，急忙大声喊老站长的名字。

老站长闻声赶来，见到那个女孩，也是呆了一呆，然后用手比划了几下，就见那个女孩突然激动起来，泪如雨下，口张开，不停地对着老站长比划，神情极是悲愤。

我顿时呆住了，她竟然是一个有着先天性听觉障碍的残疾人。

她是来抗议这次“改革”的，因为她在竞争中几乎不占任何优势。

我当时又惊又诧，第一反应就是推卸责任，埋怨老站长：“你怎么不早点告诉我？”

老站长却也没好气：“你是搞企业管理的，还能不知道这个？”

老站长当时把我问住了，可是我不知道，却也怪不得我，我从未听说过哪个管理学的理论家知道这事，也从未在哪一本管理学著作上看到这种情况的应对之策或是解决方案。

情况就是这样，就在这家不过是二十三人却已严重超编的小气站中，就有着四个残疾人，除了这个哑女之外，还有一个小儿麻痹症患者，一个顶替他父亲接班的弱智，还有一个是早年因为气站失火烧得半边脸破相的“功臣”。这几个残疾人，都是由民政部门安排进来的，民政部门有妥善照顾弱势群体的社会性功能，但民政部门的资金有限，只能往一些效益好的单位，或是与民政部门关系好的单位，抑或是民政局自办的企业里安排这些人。这些可怜的人，原本就在这个社会上处于弱势的地位，不过是一个聊以卒年的饭碗，又有谁忍心剥夺他们在这个社会上最后的一线希望呢？

事出意外，我当机立断，急忙补了一张告示，宣布这四个人情况特殊，可以不经过竞聘上岗。

然后我忙不迭地打电话向总部请示。

总部一句话也不说。

这种事,谁敢说话?

没人敢冒着天打雷轰的危险说:“赶走那些弱势者,企业不需要他们!”

同样也没有人敢说:“让董事长养着他们吧,就算董事长又多了几个爹好了。”

没人敢说话,就得我独自寻找出一个合理的解决方案。

可是这个方案,我真的找不到啊。

如果我赶他们走,那我还算人吗?恐怕第一个发火的就是董事长,因为我败坏了公司的名誉。如果我自作主张留下他们,第一个发火的还是董事长,因为我加大了企业的运营成本,恐怕这些人的工资,全都得从我的腰包里掏出来了。

两害相权取其轻,我想,要不就干脆留下他们吧。算一算,他们不过是四个人,而且所要求的只不过是微薄的生存费用,一个月不过三百块钱而已,全部加在一起才一千二,而我的月薪是八千,我还掏得起。

但等到了晚上,我就掏不起了。

第二个未加深思熟虑的告示向员工们传递了一个清晰的信号,于是,在下午下班之前,又有五名员工兴冲冲地拿着刚刚从医院里开出来的证明他们是残疾人的诊断书跑来了。

这下子我可没咒念了。

(6)又来了一个“区域经理”

气站里飞速增长的残疾人之事令我束手无策,事实上这一意外不仅我没有想到,集团公司总部也是始料未及。盖因气站属于危险作业,别的气站最多不过是安排一两个老残疾军人,可这里却有四个,占了职工人数的百分之二十,加上后来迅速发展起来的新残疾人,残疾人占职工总数的比例几乎达百分之五十。

原来,这位气站的老站长的确是一个老实人,早在几年前气站的效益好的时候,他的一个在民政局的老战友,同他商量能不能接收一个两个残疾人就业,老站长慈悲为怀,悲天悯人,再考虑到又不是由他掏工资,像这种仁行善

事，何乐而不为呢？而且当时气站已经有了一个顶替退休父亲的弱智，再多两个，无非是饭桌上加两双筷子而已。后来一户人家煤气罐爆炸，炸伤了一个“待业青年”，这样气站就把该青年也养了起来，这样，就有了四个残疾人。

有一半的“残疾人”，这竞聘又是如何一个“竞”法？

脑子活络一点的，遇到这事的时候就会立即改变对策，偏偏我生性爱钻牛角尖，还跑到医院想查一下后来的那五个“残疾人”诊断书的情况，让医院里一位不知道做什么的仁兄，绕着弯把我祖上三代骂了一顿。

竞聘是搞不下去了，我下不了台，就躲在办公室里不出来。老站长兴高采烈地安排气站迅速进入工作状态，他的做法是再从外边临时雇请二十几个“临时工”，由气站里为数不多而且还能够上班的“正式职工”管理着，继续向市民提供液化气。

我有点明白过来了，敢情这么一家小小的气站，报上一百六十四人倒也不是胡闹，职工人数的高速增长就是这么来的。

于是我反对老站长的做法，但是老站长已经看透了我，不再任劳任怨地接受我的“欺负”了，我说我的，他干他的，直到我明确地告诉他雇来的几十号临时工是要他自己掏钱的，老站长这才犹豫不决起来，将临时工人数减少了一半。

被减少的一半临时工不乐意了，开始在气站里摔摔砸砸，而且还有一些“资深临时工”找到气站来，强烈要求“转正”！

这边正焦头烂额，那边市政府打电话过来，老站长促狭地让我接电话，我缺乏经验，也不问情由跑过去就接。市政府那边有一个官员告诉我：有一百多名气站职工正聚集在市政府门前闹事，让我们气站“自己解决”。我出了一头的冷汗，结结巴巴地答应了下来，等放下电话，才突然回过味来，气站的正式职工也只不过二十三人，哪里又跑出来“一百多名”到市政府闹事呢？

急忙找老站长商量，老站长耷拉着脑袋不吭声，好半晌才给了我一句：“你年轻，不明白这些，我看你还是算了吧。”

我掷地有声地回答：“只要你给我开八千块钱，那我就算了！”

会谈就这么破裂了。

然后我追着老站长表态：是不是气站的员工总人数就是他最后拿给我的那张名单上的二十三人。

老站长不理我。

我不管那么多，打电话回告市政府：闹事的那一百多人跟我们气站没关系，我们气站只有二十三人，而且都在"认真地工作"，总之，这事我是不管，你们市政府自己瞧着办吧。

后来我才知道，在市政府门前闹事的那一百多人，还真是气站的"员工"，只不过他们都没有列入正式职工的编制之内，而当董事长收购这家公司的时候，市政府也确实提出来"妥善安置"临时用工人员的要求，当时董事长以为这种"临时用工人员"最多也不过是七八个人，又急于买下气站，就没多想地答应了。等到发现临时用工人员竟然有一百多人，董事长傻了眼，已经意识到我压根儿不是处理这件事的合适人选，但在当时的人才市场上，要想找一个能够处理这种情况的人，还真不容易，也只好先派我过来探探风声。

而今让我这么一搞，就把公司和市政府的关系弄僵了。弄僵就弄僵，我毕竟不是吃市政府财政饭的，还不放在心上，但紧接着，一件怪事就发生了，这件怪事把我的西南之行的荒唐程度推到了顶峰。

那一天我上班，老站长就拿过当天的当地报纸给我看，当地的报纸头版基本上是从《人民日报》上扒下来的，二版是从《经济日报》上扒下来的，三版是从党员学习材料上扒下来的，四版是从《光明日报》上扒下来的，所以对于这种报纸，我向来是连翻也不翻的。

老站长见我不翻报纸，急得在一边跺脚，他打开一个版，摆明了非要让我看不可。我不得已低头看了看，偏偏是近视眼，硬是没有看到上面市政府的任免令上我的名字，枉费了老站长一番苦心。

接着气站的"新任经理"就上任了，陪他一起来的有几个气派庄严的"政府官员"，在老站长的带领下，一行人开始视察"气站工作"。

我一个人留在办公室里没人理，趁这工夫，我把那位"新任经理"放在门口桌子上的一份红头文件看了看，才发现当地市政府人事部门已经"免去"我的气站经理职位，改由现在这位叫马舒才的同志来担当。

我当时就昏了，因为我的思维仍然停留在第一家公司的砍人状态之中，思维模式介于计划经济与市场经济的夹缝里，全然没有想到这是计划经济时代的官员闹出来的一个大笑话，还以为是公司已经让我走人了，就立即打点行包，坐小巴回到了珠海。

我休息了一天，又回到集团公司总部，找人力资源部经理问这是怎么一回事。虽然人力资源部经理久历"人事"，却也未曾遭遇过如此怪事，连问了

我三遍，才明白过来是怎么一回事。而我在经过三次叙述之后，也终于醒过神来了。

于是人力资源部经理情急之下，指着我的鼻子说："快，快快快，你马上回去，别让他们把气站里的东西给卖光了！"

我急忙再回气站，举头一望，还好，气站的资产非但没有被甩卖，还添置了几样。只是我的办公室让组织部委任的新经理马舒才同志"占领"了，这倒是件令人挠头的事情。

马舒才同志是场面上过来的人，见到我非常热情，招呼我坐。于是我落座，开始同他讲道理，告诉他市政府已经将这家气站的产权及经营权出售给了我们的董事长，为期三十年，所以这个经理人选，组织部派了是不算数的。

马舒才同志政策水平高得很，当即正告我："党领导一切。"

我无言以对，只好鼓着眼珠子看着他，寻思着晚上是不是自己找地方住去。

隔了一日，总部有电话打来，是新经理马舒才同志接听的，他接了电话之后，就出差了。他走后，又有电话打到气站的传达室，指名让我接，我接了，原来是公司的人力资源部门打来的。那边先埋怨了我一番，质问我"为什么不接电话"，而是让一个莫名其妙的人接。可我解释不清楚，在总部看来，那位马舒才同志莫名其妙，可在气站这里看来，只有我才是真正的莫名其妙。

电话通知我回去"召开区域经理经营会议"。

我回去后，在公司门前的沙发上邂逅了正傻兮兮坐在那里等待的马舒才同志。估计他的到来是前台那位漂亮模特的职业生涯中最离奇的事件，她不知道从哪里又跑出来一个区域经理，也不知道应该怎么处理这件事，就让马舒才同志坐门口等着。

马舒才同志本事真是过人，见到我，立即如老朋友一样大喜过望，与我热情握手，并握住我的手不放，趁机混进了公司。

但等到公司的经营会议召开的时候，马舒才同志的尴尬来了。最清楚这件事的是人力资源部经理，于是他毫不客气地问马舒才同志："你找谁？"马舒才同志别别扭扭地回答说他是由市委任命的"区域经理"。人事部经理强忍住笑，跟他解释了一下，气站的所有权已经归属我们公司所有，市委是没权力再向我们公司里委派管理人员的。

人力资源部经理说的话，和我当时在气站里同马舒才讲的道理是一样的。可是这一次马舒才被公司里装饰得富丽堂皇的派头吓住了，就一声不吭

地走掉了。

会议开完之后,我再回气站,公司里的老总们都为马舒才同志的出现而忧心忡忡,再三叮嘱我,如果马舒才同志再过去闹事的话,让我千万不要和他发生正面冲突,安全第一,实在不行就逃回来。一位老总明显对我的能力有所失望,毫不客气地对我说:"公司花这么多钱雇你来,可不是准备为你支付医药费的!"

当时我的情形,比之于马舒才同志所遭遇到的尴尬,有过之而无不及!

(7)干的不如捣蛋的

马舒才同志回去之后,就再也没在气站里露过面,老站长说他"去党校学习去了"。我看他说话时的表情,似乎更愿意让我去党校学习,留下像马舒才那样的好同志配合他的气站工作。可是党校不要我,只要像马舒才那样的好同志,我还得纠缠在老站长身边,继续调皮捣蛋。

说到调皮捣蛋,这方面绝非是我的专长。可这活儿总得有人来干,集团公司总部就派了我一个人来,那这个调皮捣蛋的角色,非我莫属了。

但调皮捣蛋远比干实际工作要容易得多。拿老站长来说,他呕心沥血,绞尽脑汁,用尽了一切办法,想让气站运转起来。气站不运转的话,他和他手下的职工们就都没工资可拿,不像我旱涝保收,八千块钱定时地给我打到账户里。而且让气站尽快恢复正常工作,已经成为一项"政治任务",市政府下了死命令,因为气站停止煤气供应,已经严重影响到安埠当地居民的生活,再拖下去,难免会有影响安定团结的事情发生,因此,无论如何,气站也必须要在一周内恢复正常经营。

看到那份文件,我的心里吓得突突直跳,心想到时候气站不能营业的话,市政府不会派警察来逮我吧?虽然心里害怕,但我还是咬定那一句话,老站长如果一定要营业的话,那么,由此所产生的经营费用,全部由他一个人掏腰包。

可怜的老站长气得团团乱转,头发一下子白了一半。他撇开我单独与集团公司总部沟通,但总部却答复他说:气站的经营权力在区域经理,让他和我商量。

老站长图穷匕首见,威胁我说如果再不允许气站营业的话,由此而出现

的一切后果,由我来承担。

我强辩说:“我从未阻止过气站营业,我来此的目的就是为了让气站尽快恢复营业的。但营业不能成为妨碍改革的借口,难道你老站长活了一辈子,到老竟然敢和中央的改革政策对着干吗?”

老站长差一点没让我的狡辩气得背过气去。

尴尬阶段,终于用得着政法委书记了。

政法委书记亲自跑来了,还带了公安、消防和市政府三方的几个相熟官员。他们的到来让我吃了一颗定心丸,也让我再一次领悟到了社会游戏规则的本质。但当时我对这一本质的理解是存在着严重偏差的,我当时以为,我这个打工经理已经是社会的“上流人士”了,但后来所发生的事情告诉我,这个社会不存在“上流人士”,只是每个人的博弈位置不同而已。而这个不同的位置,恰恰是由于我们对博弈本质的理解不同所造成的。越是明白这个博弈法则的人,就越容易占据到有利的社会地位。反之,你的地位就会相当尴尬了。

你必须为你自己的位置负责,这才是现实的真理!

我们大家坐在当地一家档次最高的酒楼,怕酒精影响工作,点的全是拼盘和冷饮,协商起来。

协商的结果,是市政府坚决支持气站的“改革进一步深化”,而气站也必须要在进一步深化改革的同时,于一周内恢复营业。

事情就这么尘埃落定。

总部传来我早已拟好的文件,除了四名残疾人之外,其余的所有员工,必须实行竞聘上岗。竞聘共分三轮,初试、二次笔试、第三轮面试,只有通过这三轮测试的员工,才能够继续留在气站工作。而失败的员工,就得自动离职,因此,所有参加淘汰试的员工,都必须要在离职书上签字。按照“改革”方案,经过这三轮淘汰试之后,气站的员工将只剩下八人,而且是必须要按年份签劳务合同的。

但是,如果有谁不肯参加淘汰试的话,那么,他就必须得辞职,集团公司总部将根据他们的工作年限,给予他们最高不超过三千块钱的补偿。

才三千块钱?

员工们哗然!

我自己也知道三千块是少了一些,可没办法,我说过的,他们的劳保早已进入了社会分配体系的黑洞之中,集团公司总部等于是替那个摸不到看

不见的黑洞掏了这三千块钱，这已经是额外的恩赐了，不可能要求得更高。

竞聘之后，发生了两件事。

一件事就是我在前面所说过的“女员工企图利用那辆迷你型东风卡车骚扰我”事件，由于那位女员工过于普通的相貌赋予了我过人的意志力，终于有惊无险平安过关。

另一件事是有一位胳膊粗力气大的老兄，他也不说参加考试，也不说签字拿钱走人，就站在一边观看，等我们这边搞得差不多了，他却突然冲入气站，占领了一间不太起眼的办公室，从此在里边开始了“办公”。

老站长在一边幸灾乐祸地看我的热闹。

我没办法，那老兄的胳膊比我的腰都粗，我哪里敢招惹他啊？只好任由他一个人继续在那间办公室里“办公”。那老兄认认真真地“工作”了一个月，到了领工资的时候，却发现没他的工资，老兄勃然大怒，冲进了我的办公室。我为了防他这一手，天天都把窗户开着，可事到临头，还是跑不掉。那老兄说来就来，当真是迅雷不及掩耳之势。当我听到声音的时候，早已被他捉住，一顿拳打脚踢，打得我直翻白眼。

揍了我一顿之后，那老兄还当着气站所有人的面将我狠狠地羞辱了一番。关于这一场羞辱的细节，就不要提了，太伤自尊，太让我没面子了！

事后，我愤怒地找到政法委书记，强烈要求他严惩暴徒，如果那位老兄在做了这种事之后仍然得不到惩罚的话，那我的尊严何在？以后还怎么管理气站？一旦我生气了，只要一个电话打回公司，公司就会停止对这里的液化石油气的供应，让市政府自己凑钱去别的商家那里买气去吧，买到最后，看是谁吃亏。

政法委书记听了我的情况，乐得捂住肚子笑出眼泪。

当天，那老兄就进了拘留所。

这么多年过去了，现在再回想起这事，我的心里仍然没有丝毫的歉意。尽管我知道，那位老兄除了两条粗壮的胳膊，在这个世界上一无所有，他之所以对我大打出手，是因为他根本不懂得这个社会的游戏规则，他以为我就是这个社会游戏规则的制定者，只要将我打老实了，就可以依靠他的拳头重新制定一个有利于他的游戏规则。而他这种尝试，却注定要落空。

主导这个社会游戏规则的，是社会各博弈力量的集成，如果一定要找一个例子来描述这个规则的基本框架的话，那就好比股市开盘时的成交

价，在同一时间内会有不计其数的买进报价与卖出报价，无论你是买是卖，你的报价必须要能够与另一方的需求相符合并遥相呼应，否则的话，你就难以成交。

你高开可能会落空，你低走也可能会落空。你的低开一定要与另一方的低走配合得上，在这种情况下游戏才能真正运行起来。

这种由每一个人共同参与却又与每一个人的意愿相违背的合力，就是命运！

那老兄的命运很糟，我的日子也不好过。

眨眼工夫气站营业了一个月，财务报表反馈回来，让我大吃一惊。

集团公司总部这一个月共向我的气站送来了四十吨的液化石油气，每吨一千元，总计成本四万元。

液化石油气在气站的售出价为每吨一千二百元，算一算，气站应该赚多少钱？

我算的是每吨赚二百元，总计四十吨，共赚八千元。也就是说第一个月的赚头，恰好够总部集团发给我的工资。

但实际上，气站亏了四千元。

猜猜是怎么一回事？

很简单，气站进货量是四十吨，但出货量却是三十吨。

总部装进我们的罐子里的时候是四十吨，可当我们再将液化石油气从大罐里取出来按小瓶分装，却只得到了三十吨的量。

还有十吨哪里去了？

别问我，我除了整人之外，别的事什么也不知道。

这就是当时的我。

(8)走马换将

事情到了这种地步，老站长不能不说话了。

他告诉我："是升溢！"

什么叫升溢？我瞪起眼珠子问道。这个词我倒是经常在公司的报表上看到，可是我确实不明白升溢是什么。我太忙了，又要忙着算计老站长，又要防着被员工们暴打，真的没有多余的心思研究这玩意儿。

升溢就是……老站长欲言又止，最后找了个我能够听得懂的话：升溢，就是你进了四十吨的气，却卖掉了五十吨，这多出来的十吨，就叫升溢！

噢，我终于恍然大悟。原来是这样，气站的工人们在给客户的煤气罐灌气的时候，故意多灌，让每一个客户都获得了"超值服务"，这就怪不得才不过营业一个月，客户们就开着破烂货运车全跑我这儿来了，甚至还有从外地闻讯赶来的客户——有谁不愿意只花三十吨的钱却买四十吨的气呢？

客户是满意了，但气站可就惨了。

有件事情我后来才明白，虽然液化石油气的售出价比进价要高，但如果扣除了营业成本的话，气站仍然是亏损。所以绝大多数的气站要想赢利，都是靠了这个"升溢"，说损一些就是缺斤短两，把三十吨气卖出四十吨气来，大家才有饭吃，气站才不至于倒闭。

但要想把三十吨气卖出四十吨气来，这可不是坐在办公室里的白领和胳膊粗力气大的工人能玩得了的活儿。哪一个客户的气可以少给一点，少给到什么分量客户才不会抱怨，哪一家客户又是你惹不起的，哪怕少给他一两气他也会给你闹个底朝天。即使是同一个客户，也面临着他送来的哪几只罐不能短少分量，哪几只罐却可以马马虎虎，少一点儿也没什么关系。

这个活儿，天底下只有一个人才能干得了。

这个人就是点瓶员。

点瓶员是所有气站中最受人尊敬并羡慕的工种，干这种活儿的人，向来都是衣着光鲜，头发梳得溜光，双手插在裤兜里，在气站里转来转去。别人扛罐的扛罐，搬东西的搬东西，累得满头大汗，而他却闲得满地乱转，抖动着两条腿，还不停地吹着口哨，时不时地骚扰一下勤劳的女工，那副模样，真是典型的花花公子。

但是点瓶员有一个本事，一家气站每天送来灌气的空罐，少则一二百瓶，多则上千瓶，他只要一看罐，就知道每只罐可以装多少。操作工人完全是听从他的吩咐，这只罐少装二斤，那只罐少装三两，这两只罐一滴也少不得……就这样，他硬是把三十吨的气卖出了四十吨的分量。

气站是靠升溢吃饭，而升溢又是靠点瓶员那颗能装下几万只罐的脑袋才会产生。就这个意义来说，气站等于是靠了点瓶员吃饭，所以他才有资格拿上一个月三千元的薪水，高出同事们十倍而不止。

就是这么一个重要的岗位，我却迷迷糊糊，一来气站就先把点瓶员搞掉了。

没了点瓶员，操作工人们就闭着眼睛往客户的空罐里猛灌一气，活生生地把四十吨液化石油气灌成了三十吨！

出现了这种情况，我理应虚心地向人家老站长请教，虽说这件事真正的责任在他——我不懂业务，可他懂啊——但这点小矛盾，正是应该体现一个人的胸襟的时候。奈何我当时脑子非常浑，非但没有从这件事情上认识到自己的失误，反而在心里怨恨是老站长对我挟嫌报复。

既然他无情，那也别怪我无义了！当时我恼羞成怒，故意用力一挥手，大声说道："告诉大家继续多装气，给客户装得越多越好，最好把四十吨的气卖成十吨，我看到时候是谁倒霉！"

当时我那副模样，典型的一个气急败坏的无赖！

我曾在前边残忍地嘲弄那位抢占了办公室并暴打了我一顿的工人，摆出一副圣人的嘴脸说他"不懂社会游戏规则"，其实我又何尝懂得这些？如果我懂的话，就不会犯下这么低级的错误！

我一直以"集团公司总部派来的人"自居，视兢兢业业的老站长为软弱可欺之辈，处处与他为难。糟糕的是，久而久之我已经形成了一种习惯性思维，就是认为本人才是公司的代表，而以老站长为首的"保守派"是公司的对立面。却忽略了这样一个最基本的事实，所谓公司，不过是一种博弈力量的集成，其博弈的法则是严格遵循利益的法则行事，公司从来不会认同某一个人，同样也不会与某一个人对立，无论是认同还是对立，都是利益的体现。

当我的行为能够促进公司利益的时候，我就是公司的人，反之，我就成了公司的对立面。

在我对老站长说了那番话之后的第二天，就接到了公司的电话，通知我回集团总部"述职"。

我赶回集团公司，受到了同事们的热烈欢迎，俨然英雄一样享受了大家的推崇，董事长高度评价了我在区域公司的表现，认为我最终未辜负公司的期望，终于成功地将那一团乱麻"理顺了"。

公司对我的能力评价，不过如此而已。

而我却沉浸在兴奋之中，有意识地过滤掉气站营业的亏损给我带来的不利影响，只是认为我只不过花了半年的时间，就成功地裁减了区域公司超过一个连的兵力，功劳不小啊！

休假，带薪休假。

当我再回到公司的时候，才知道公司早已派出了新的区域经理以及财会,全面控制了安埠气站。我一时间茫然了,本来我是利用了休假的这段时间,对民用石油液化气的业务进行了系统的学习,自忖已经掌握了足够的业务知识,正摩拳擦掌,准备重返安埠,大干一场,争取当月扭转亏损的局面。

但是集团公司却不肯给我这个机会。

不是集团公司不给我机会,而是我没有给集团公司机会。

我的经营能力已经在市场面前遭到了无情的否认，集团公司不打算付出一个气站的代价来培养我。

他们要的是立即赢利。

董事长亲自找我谈话。

他先对我在安埠气站的工作进行了高度的总结和评价，认为我的能力“绝对是一流的”,但却只言不提安埠气站的情形。最后他告诉我,鉴于我的能力已经得到了市场的认可,那么,此时正是我实现自我人生价值的时候,乱世造英雄,沧海横流,方显英雄本色嘛!

既然我是英雄,那么就需要为我提供一个全新的战场。

这个全新的战场叫高平,距出产大理石的广西云浮不到四十公里。

这一次我长了心眼儿,临走之前,询问人力资源部经理关于高平气站的详细情况,人力资源部经理立即打电话,叫来了调到了另一个城市的前高平区域经理。

前经理来了,虽然我们都是一个公司的同事,却是初次谋面,他进入集团公司的时间比我更晚一些,但也晚不了多少。这家伙有着一张线条宛如刀刻一般冷硬的面孔,董事长不喜欢和他站在一起,因为这家伙长得比董事长还像董事长。

这家伙不仅长得像董事长,说话也像,他对我高度评价了他自己在高平气站的工作成就,并认为高平气站的实践经历已经证明了他的能力,当然,出于职场上的行规,他也免不了要捎带着夸我几句,但话里的意思,分明是透着几分矜持,大有我应该为他在高平为我所做的一切表示衷心感谢的意思。

也就是说,经他详细介绍之后,我对于高平气站的情形,更加一无所知了。

但是他那富于技巧性的语言表达，却让我以为自己已经了解到了全部的情况。

这个高平气站,除了规模比安埠小一点儿之外,没有任何特殊之处。带

着这个印象,我出发了。

我乘坐小巴在路上颠簸了七个小时,途中还渡过了一条不知名的江,江岸绿树红花,分外美丽。这美丽的景色让我的心情轻松而愉快。

但等到了气站之后,我愉快的心情消失了。

(9)枇杷塘的青蛙生活

记得那一天我走进高平气站的时候,正值下午四点左右,一抹残阳从山坡后面斜照下来,映得气站门前的一株枇杷树灿烂金黄。气站近旁有一个水塘,塘边蛙声不断。这些可爱的小青蛙后来成为了我的《像青蛙一样思考》一书的主角,而我在那本书中所描述的,也正是在这里行将发生的。

读过那本书的朋友马上就能够理解我的惊讶了。

我这一辈子遇到过许多足以让所有人大吃一惊的事情, 但是惊讶的情绪却不常见。这是因为让人吃惊的事情多半是一种意料不到,纵然是意料不到,却也有其缘由,符合逻辑发展,只是短时间内一时无法对其作出评估,所以会吃惊。但是惊讶则不同了,惊讶是因为遭遇到了一种真正的意外,一种情理之外的反常,一种违反基本逻辑与常识的怪异。

那一天让我见到的惊讶事情如下:

我进了气站,却见门庭冷落,建筑在荒野地带的办公楼里空空荡荡,不见一个人影。我在外边喊了几声:"有人吗?有人没有?"也不见有人回答。我纳闷地走进去,只见里边椅倒桌翻,所有的抽屉全都被拉开了,里边的东西翻倒在地面上,报表和财务账目丢得满楼道都是,那种凄凉恐怖的景象,直让人疑心是否到了世界末日。

当时我吓呆了,第一个念头就是气站遭到了抢劫,但这个念头旋即被我自己推翻了。因为气站虽小,却是危险性的监控行业,人员的设置从财务到保安一应俱全,如果说有谁能够抢劫得了一家小气站的话,那多半是一次经过周密策划的武装行动才可以成功。

莫非是总部派到这里的财务,一时见财起意,带了气站的钱跑掉了?

可是一家小小的气站又能有多少流动资金?气站最值钱的就是液化石油气, 可那玩意儿危险得很, 不会有哪位仁兄烧包到连液化石油气都抢的份儿上。

最让我害怕的是，按规定气站里要二十四小时有人轮值的。可此时这里却一个人也没有。如果让哪一位不知就里的仁兄冒冒失失闯了进来，丢下一支烟头，那就有可能酿成弥天大祸。

我顾不上想了，急忙去找电话：报警！

报警之后二十分钟，不见有丝毫动静，我再次报警。

又过了二十分钟，我第三次报警，可这次 110 警务中心的人告诉我说：派来的警员早在半个小时前就出发了。

警员已经出发半个小时了？我放下电话，琢磨了一下时间，虽然气站距市区偏远，可半个小时的时间，足够警员们跑上两个来回了，难道他们是走错路了？

又等了一个多小时，我先后报警四次，却始终没有见到前来处理现场的警察。

又是半个小时过去了，眼看天就黑下来了，这时候我看到一行奇怪的队伍，顺着气站门前的公路迤逦而来。

这些人有男有女，有高有矮，但他们走路的姿势都非常标准，清一色地用手提着裤子，耷拉着脑袋。冷眼看上去，仿佛一排僵尸趁着夜色跳出来，看得我心嗵嗵跳个不停。

这些怪人径直向着气站门前走来，并一直走进气站。

我听见女人的哭声，和男人破口大骂之声。

我听了一会儿，听明白了。这些人分明都是气站的员工，我的部属。但他们何以不遵守工作规程，擅离气站，而且还要用手提着裤子扮僵尸夜行，这就不是我能够明白的事情了。

于是我走出来，和他们见面。顿时，所有的人就像是见了亲人一样，一个个脸上带泪地向我哭诉起来。其中那个公司派来的女财务哭得最凶，大放悲声，号啕不止，几乎背过气去。

我的这些可怜部属们的遭遇，就是我在《像青蛙一样思考》书中所提到的小恐龙在区域公司所见到的怪事了。但故事与现实不同的，故事写出来一定要符合逻辑，合情合理，要有“艺术的真实”，让人们看了连连点头并认为确实如此，但真实的生活不是如此。

生活本身不是逻辑的，也不是按照“合理”的法则运行的。真实的生活中往往会发生一些“可信程度极低”的现实，这样的事情我们几乎每一天都能

够遭遇到，但却被我们有意识地过滤掉了。无论如何，我们总得接受一个能够为我们所理解的现实，是不是这样？

当时高平气站的情况，就是如此。

因为气站远在市郊，所以高平气站除了保安与财务之外，还另有员工宿舍以及食堂，员工们一旦到气站上班，就从此与世隔绝，吃在公司，住在公司，好像一家人一样在这山清水秀之地享受天伦之乐。当然会有许多人并不喜欢这种遁世的生活，但气站就是这样，你来容易，去就稍微难了一点。休假时去市区里逛逛，对员工们来说犹如节日一般隆重。

所以气站的员工们平时大都住在宿舍里，唯一的乐趣就是出门看看山景，女孩子严重短缺，可怜的男员工们正值青春壮年，憋得嗷嗷直叫，唯一的女财务成了气站的公主，备受大家宠爱。大家平时的娱乐也只不过是看看过时的影碟，在郁闷中度过一日又一日。

但总有人“不甘于命运的安排”，试图打破困境。既然气站中的女孩子严重短缺，就有心思活泛一点儿的员工，在气站周边地区展开地毯式搜索，满心希望能从青蛙出没的水塘中挖出一个美女来。

功夫不负苦心人，终于有人发现了气站附近有一个小村子，名叫枇杷塘。村子虽然穷得叮当直响，但是村子里却有着气站最缺乏的产品——女孩子。

于是气站的员工们就多了一项娱乐，每天晚饭后去枇杷塘村看女孩子，胆小的只是看看而已，胆大的免不了还会伸手摸两下。

如果女孩子的所有权属于你，摸摸还是不妨的，但所有权未定或是所有权已经归属了别人的，你再乱摸，就有些不妥当了。所以那些员工们这么动手一摸，就摸出事来了，被村里的村民举着锄头追打，从此两方结怨。

枇杷塘村不希望这样的事情一再发生，经过认真考虑，他们决定一劳永逸地解决问题。

就在我到达的前一天夜里，员工们已经睡了的时候，突然被一伙村民手持铁器破门而入，带头的正是枇杷塘村的村长。村长是政策理论水平远高于村民的，他不提气站员工摸他们村子女孩子的事情，只是将所有的员工从床上揪了起来，要检查他们的“暂住证”，这荒山野岭的办什么暂住证？就算是有人真的想办，也没个地方去办啊。

既然没有暂住证，村长就师出有名了。他就要“按法律办事”，于是就将

气站所有的员工全部“收容”了。

参与这一场“枇杷塘村社会治安综合治理行动”的，除了自发而来的村民，还有村子里的联防治安队。他们把人抓走之后，就关到了村子里的两间小黑屋里，一关就是一整天。直到我来到之后，打了电话报警，警务中心就立即通知乡派出所，乡派出所就立即通知离气站最近的枇杷塘村联防治安队迅速赶往现场。

所以接警的警员虽然早已出发，却姗姗来迟，就可以理解了，因为来的就是他们。

我初到高平，又如何能够知道这一切的前因后果？听了情况以后只以为是枇杷塘村胡来，真是又火又气，但当天夜里已经晚了，既来不及向集团公司作汇报，也来不及进行什么公关活动，只好草草地安慰了一下员工们，就让大师傅先做饭，大家都快要饿死了。

(10)企民大火并

第二天，枇杷塘村村委会对我的气站下达了《枇杷塘村委会关于对高平液化石油气站的整改及罚款处理决定的通知》，起草这份通知的人绝非一般人物，其对政策的理解与认识水平绝对在我之上，通知的文字组合与措辞严谨，红墨打印的题头让人肃然起敬。

这是我有生以来见到的第二份最有研究价值的资料，第一份是我在办报纸的时候，曾有一位县里的民营企业家跑来向我们求助时拿着的当地县法院的关于推翻最高法院的裁决的判决书。关于那件事最终没有一家报纸报道——事物反常即为妖，如此怪异之事，让报纸从何报起？我却万万想不到，竟然我也有接到类似于这样的一份通知的一天。

于是我在第一时间里将这份通知据为己有。

我太喜欢这份“通知”了，这份通知虽然只有薄薄的一页纸，却集成了当今社会上最为复杂的资讯量，折射着世人对我们这个时代的迷茫认知。我把这份通知贴身保存了六年，后来我在深圳遭遇到最伤心的一次事件，这份通知被我最信任的人撕掉了，如今回想起这些事来，别的事我都不计较，唯独这件事让我耿耿于怀，你说一份通知碍你什么事了，干吗非要撕掉它？

先不说这些，回到正题，说通知的内容，通知的内容很简单，就是要对气

站的“违法行为”进行行政治安罚款：

五百万！

我猜枇杷塘村的人一定是疯了。

公关，寻找各种可以利用的关系说情，并寻求与枇杷塘村的人正面接触。

枇杷塘村的村长真难找啊，我只找到他们村子里的联防治安队的队长，我同队长讲道理，队长冲我拍桌子。我向队长赔笑脸，队长冲我吹胡子。

总之，谈不下去。

谈不下去也要谈，费了好大一番力气，终于请出了枇杷塘村的村长。

村长果然好说话，平易近人，温文尔雅，雍容大度，他极为“亲民”地向我透露了一个“重要信息”：遵照上级指示，枇杷塘村联防治安队新一轮的严打行动将于三日后展开，目标仍然是社会治安最不稳定暨犯罪案高发地带的“气站地区”。同这么一位“有身份的高层领导”谈话，我简直如听天书，就结结巴巴地问他到底是什么意思，气站哪里招惹到他了？

村长微笑，告诉我一个陌生的地名，并认为那一带更适合于我们的气站工作。

敢情他们的意思就是要将我们轰走！

我纳闷啊，我不过是来打工混日子的，怎么这八千块钱的薪水就这么难拿呢？连一个小小的村庄的村长都要跟我过不去，凭什么啊！

枇杷塘村果然是雷厉风行，说做就做，当天就把一纸“严打”通知贴到了气站的大门口。有过前一次被“收容”的恐怖经历，气站的员工们人心惶惶，纷纷提出辞职。我在无奈之下向当地的公安部门报案，公安部门听了之后却哈哈大笑，认为“不可能”，如果等我把事情向他们详尽地解释清楚的话，恐怕那时候我们的气站已经关门了，所以我只能另外找更直接的办法。

更直接的办法就是一个字：

打！

事情逼到这份儿上，再不动手反抗，就只能是等死了。

说到打架，气站里多的是胳膊粗力气大的搬运工，但要想把他们组织起来打架，非得还有一位专业的打架人士。我从工人中挑出两个复员转业军人，给他们提了工资，让他们负责组织保护气站，两名复员转业军人久历军旅生涯，却苦于无用武之地，如今有了这个机会，兴奋得无以复加，立即进入

了“备战状态”。

这两名军人其中的一位，就是《像青蛙一样思考》那本书中的“斗蛙”原型，如果他要是知道我把他塑造成了一只“斗蛙”的话，估计会跟我没完。

战斗之前是总动员，我让财务找来笔墨，写了好多标语：“气站是我家，誓死保护它”，“坚决打击一切地痞流氓，维护气站正常经营秩序”，“一切行动听指挥”，“军队向前进，气站长一寸”……花花绿绿的标语贴满了墙壁，然后是全体员工大会，我本来有个在公众面前讲话怯场的毛病，可到了这危急时刻，毛病也不药而愈。

我要保护的可不仅是我那八千块钱的月薪，还有这许多员工的饭碗。如果气站被逼关闭的话，我还可以跑到深圳接着混，可这些员工家在当地，有儿有女有父母，都在眼巴巴地等着他们拿回每月的工资吃饭。如今枇杷塘村竟然在砸他们的饭碗，这实在是太过分了！

我的讲话基本上就是这个意思。

慷慨激昂的战前宣讲完毕，食堂的大师傅拖来了从菜市场买来的肥猪肉，大家眉开眼笑地吃猪肉，由两名军人将他们编队分组，轮流进行训练，同时还不能耽误了客户前来买气时的正常工作，真是忙得不亦乐乎。

过了几天，枇杷塘村的联防治安队在村长的带领下，果然杀奔气站而来，负责在气站最高建筑上观望风声的员工立即通报消息，两名军人急忙带了最有战斗力的员工，将对方阻在门外。

就这样打起来了。

开始时对方不虞我们会反抗，来的人数不多，被打得抱头鼠窜。但隔不多久，枇杷塘村的村民几乎倾村而来，包围了气站，到底是受过严格军事训练的军人，那两位军人关键时刻临危不乱，声言如果村民再前进一步的话，如果气站因此而发生爆炸，就由枇杷塘村承担所有后果。

后果村民们是不在乎的，他们就是家无隔夜粮的农民，还有什么后果能比他们所面临的生存现状更可怕？但是他们害怕气站真的爆炸，其实他们也不是害怕爆炸，他们只是怕炸到自己，所以才不敢逼得太甚。

幸好这时候公安局的人接到消息，赶到现场弹压，才没有把事情闹大。

又是谈判，谈到这时候，我才弄清楚枇杷塘村要把气站赶走的理由，正是这个原因竟然又成为了解决问题的契合点。我最终无法答应“赔偿”枇杷塘村一笔款子的要求，理由就一个，没钱。

最后的解决方案是气站不搬，枇杷塘村也不再来找气站的麻烦，但气站必须要将那几个曾经动手摸过枇杷塘村姑娘的员工开除，同时还要接收几名村民进入气站做临时工。这两个要求还是有一定合理性的，我就答应了下来。

气站与当地乡村的火并事件前后整整持续了三个月，才得到彻底解决，这其中的详细过程，我已经在《像青蛙一样思考》一书中详细提到，我没有把一口饭嚼两遍的习惯，所以，除了补充一些细节之外，这里就不赘述了。

气站继续营业，集团公司总部看我又闲了下来，就琢磨着再给我一个“施展才华的舞台”，要给我挪地方了。

(11)几件需要补充的趣事

西方心理学者认为，人的性格决定人的命运，这话是很有道理的。但我的经验告诉我，什么性格的人会遇到什么事，比如说，一个总是遇到麻烦的人，一定在性格上有着麻烦，因为他的个性不讨人喜欢，所以他在做事的时候别人就会本能地产生给他制造麻烦的想法和愿望。

同理，一个事事顺风顺水的人，由于他的乐观、自信与亲和力体现在外表上，就会把这种顺风顺水的好运气维持下去。

再拿我本人来说，职场的早年，因为对于市场的认知程度不足，不得不将自己的生存能力寄希望于解决极端问题上，于是，我所遭遇到的极端事件也往往多于别人。别人遇不到的事情我会遇到，别人干不出来的事，我却是非得去干不可。我自己也清楚这种情况不正常，但在当时，我是没有修正自己的认识的。

我的人生经验告诉我，人在职场有三个阶段。第一个阶段是先做事，再做人。盖因一个初入职场的人，不仅对职场的游戏规则一无所知，更有着许多实践知识需要掌握，这工夫只要能够闭着眼睛把事情做下来，就已经很难得了。过了这个阶段，等到你已经掌握了足够的实践知识，能够在工作之中做到游刃有余了，就可以上升到既做人也做事的阶段，这时候不仅要把事情做好，还要做到方方面面都满意。而到了第三个阶段，就是只做人，不做事了，这一阶段的成功者比比皆是，相信每个人自有体会。

既然要做事，事情就会主动地找到你的门上来，这是必然的事情。

因为我做事的方法和别人不一样，喜欢挑战极端问题，于是，我就经常会遇到这样的问题，我曾经甚至一度怀疑公司里有人专门搞出来乱摊子让我来收拾，但后来我发现，这方面的现象的确是有，但根源，还是出在我的个性上。

回想我早年的职场经验，似乎每天都生活在期待之中，期待着我最擅长解决的问题出现，就给了别人一个能力强的印象。一旦有事，大家就本能地想到我，同事们做起事情来风险意识就不那么强烈，因为就算是遭遇到了风险，还有我来收拾烂摊子的。

于是我就总是遇到烂摊子。

那些烂摊子真的很烂，我遇到的最烂的烂摊子，是闹事的员工们挖了一条深深的沟，将气站围了起来，车不能入，人不能出，气站的经营当然无从谈起。区域经理因为处理问题不当，激化了矛盾，被董事长临阵斩将，撤换到一个经营环境好的气站去工作，而我和另外几个区域经理被先后派了过去解决问题，最后的解决方案是将气站再卖回给市政府，结果搞得当地液化气价格猛涨，百姓怨声载道，我们却一个个因为没办明白事，落得个灰头土脸。

有时候我也会遇到好摊子，但每逢这个时候，我就会遇到烂事。

我在好摊子里遇到最烂的事情，是我手下曾有一个名叫马铭启的家伙，长得斯斯文文，戴一副金丝边眼镜，颇有几分书卷气。而且他的脑子极为聪明，进气站不久就被上一任经理提拔为点瓶员。马铭启工作的时候很是认真，从来不主动骚扰女员工，有几个女员工都偷偷地喜欢上了他。还有一位最漂亮的女员工曾找到我，想让我说合他们俩处对象，我也觉得他们俩挺合适，就给漂亮女员工出了一堆馊主意，想让她和马铭启凑成一对。

于是他们很快就凑成了一对，经常在下班后跑到气站附近的水塘边幽会，像是电影中最常见到的浪漫镜头，羡慕死气站的男女光棍们。

但是忽然有一天，市局通知我去交一笔“罚款”，我打电话问这个款罚得是什么名目，那边却说电话里说不清，让我自己过去说一说，说得清楚的话说不定罚款就会免了。于是我赶到市局，就见到了一位负责刑侦案件的老兄，还有两个穿夹克衫的外地客人。

外地客人为我出示了一纸通缉令，通缉令上的照片不是别人，正是我气站优秀员工马铭启。

直到这时候我才知道，这位马铭启先生，竟是一位了不得的人物，此人

原本是一位很有前途的外科医师,因为工作之便和一个女患者搞上了。搞了一段时间之后他就有些腻了,提裤子要走人,可那女患者却不肯罢休,声言要闹到他的家里。马铭启怕妻子知道这事后麻烦,就将女患者拖上手术台,嘁哩喀喳地给分解了。

这样一来,马医师的麻烦就更大了。

碎尸案发生之后,警方很快锁定了马铭启,在经过例行调查之后的第二天,马铭启抛下家小,逃之夭夭,并于他逃亡的第五年,来我的气站做了一名优秀的点瓶员。也亏这家伙掩饰得好,潜藏了这么久居然没有被人发现。

知道这个情况之后,我吓坏了,生怕马老兄杀人的瘾头再起,在气站中大开杀戒,那可就有热闹看了。于是我连忙催促警方快点去抓他。

但是警方却不肯在气站中展开抓捕行动,因为气站是危险地带,万一事情不顺利,被马铭启弄炸了贮气的气罐,那可就是惊天动地的大事了。所以警方随便找了个借口把我叫来,是想让我协助他们,抓获马铭启。

好端端的一桩事却变成这样,就别提我的心里有多晦气了。

最理想的抓捕方案是将马铭启诱出气站,可这事却最是难办,因为马铭启这人警惕得很,自从来到气站之后,就把自己的活动范围局限在不出气站的百米之内,估计这家伙多半也是琢磨着用气站来保护他。因此,唯一可行的办法,就是趁马铭启和漂亮女工幽会的时候,在水塘一带将他捕获。

事情就这么定了。

警方的行动极为成功, 当地电视台一连几天报道了变态杀人犯被我英勇的公安民警擒获的纪实片,而我的麻烦,却从此来了。

那位在抓获现场受到惊吓的漂亮女工在清醒过来之后, 就立即跑回了家,隔日,她的父亲冲到气站,质问我为什么要强迫他的女儿和杀人犯谈恋爱,明明是漂亮女工自己提出来的要求,到了这时候却全推到了我的身上,让我窝火到了极点,我只好用"女人的智商乘以智力恒等于常数"这条墨菲定律来解释这一现象,但问题并没有解决。

我在一家小气站做经理的时候,还遇到过一桩怪事,气站里有一位男员工患有梦游症,他每天夜里都要起床,翻墙越壁进入女员工的宿舍然后再回去酣然入梦。梦游并不奇怪,但奇怪的是从他进入女生宿舍再出来,女生宿舍的门却始终是锁着的,我们气站的人对这个问题研究了好久,最终也没弄清楚他是怎么进出的,只好下结论说该名员工有特异功能。

我还曾遭遇到一桩反常的事，但正如我在前面提到的，事物反常则为妖，再好的事，一旦违反了常理，就显得不对头了。

这件好事发生在我在气站工作的第三年，那一年我被派到一个名叫新安的小地方，地方虽小，但气站却有两个贮气罐，每个贮气罐各能贮五吨气。有一个罐就发生了怪事，罐里的液化气明明只有五吨气，可卖掉了五吨之后，罐里边的液化气居然还是满的，后来卖掉了十八吨，居然还有半罐气。这事当时吓坏了我，我急忙打电话叫来总公司的安全主管，检查气罐，担心是里边的液压阀出了问题。

但安全主管作过检查之后，证明这个贮气罐“身体健康”得很，一点儿毛病也没有。既然如此的话，多出来的那十几吨气，又是哪儿来的？难道是从天上掉下来的不成？

我觉得这件事情真是怪异，可是集团公司总部却认为事情一点儿也不怪。

总部认为是我在搞怪。

我当时还曾辩解说，就算是我搞怪，难道我还能自己掏腰包买来十几吨的气送给公司不成？搞怪有这么一个搞法吗？

但我也知道，总部并不是想找到这个问题的答案，他们只是对我有看法而已。

(12)我不知该杀哪条狗

总部是一个组织，不是一个人，所以总部不会对我有任何看法，总部也不会对任何东西有看法。

对我有看法的，是总部里的一些人。

关于这些人，有很多事情我是说不清楚的，我并不是太了解他们，因为我在下面的气站里疲于奔命地忙于具体事务。对于每一个从总部“下来”视察工作的大员，我都是小心翼翼地接待侍候，生怕稍有不周，让他们回去之后说几句难听的，那就不妥当了。

传统的《易经》对于组织系统早有过深刻的研究，比如，《易经》上曾经提到：“二多誉，三多惧，四多功，五多凶。”这话的意思是说，做文职的，越是靠近权力中心，得到的成绩和荣誉也就越多，而如果远离权力中心的话，就会随时遭遇到不测，所以就会多惧。而做武职的，比如说企业中的前沿部

门，越是靠近权力中心，获得的功劳也就越多，而远离权力部门的，不但你的成绩会被别人抢走，而且你做得越好，遭到组织罢黜的可能性也就越大。

一切源于职场中的博弈。

当我在下面的气站里和员工及村民们绞尽脑汁地斗法之时，集团公司总部却在轰轰烈烈地展开一场大规模的权力博弈。有人说共有三方参加了这场博弈，也有人说其实参加这场权力争夺的只有两个阵营。而在三年前，我无意中遇到了一位以前公司里的同事，聊起这事的时候，他又爆了一个冷料，说是这事其实是有着极深内幕的，事情的究竟并不像我们所看到的那样。

事情到底是怎么一回事，或许只有天晓得。

所以我在叙述中尽量不提到任何一个人的名字，因为我的叙述必然是缺乏客观的，牵涉到人物的臧否，那不是我能够承担的责任。

我只叙述我所见到的。

但我所见到的，只是我想见到的。

除非你明白我在说什么，否则没必要再继续深究下去。

我是这样理解发生在集团公司的权力博弈的，这场博弈实质上是本土草根经营者、正统权力经营者与西洋管理学派的经营理念之争。

本土草根经营者，是指董事长的弟弟及几位总裁一方，他们崛起于草莽之间，对企业的经营实践有着深刻的洞察与了解，务实苦干是他们最鲜明的风格，这种风格至今仍然影响着我。

正统权力经营者，是指集团公司中的另外几位董事，他们不认同企业在市场上的艰难拼杀，认为依托权力框架的资本营运是让企业摆脱竞争的宿命，是进入快速增长通道，是迅速完成资本的原始积累的不二法门。我是这一派人士的信奉者，此后许多年来我一直追随着他们的脚步前进。

西洋管理学派，是指从英国拿到了工商管理学硕士文凭回来的董事长的小姨子，她是一个年龄小我五岁的女孩子，风格泼辣明快，她的理论也是我的研究重点，我曾和她有过一次对桌长谈，从她那里获益匪浅。

这三派人士聚集在公司的会议室里，天天争吵不休，在我看来，无论他们哪一方都有道理，听他们谁的都没错，都能够把公司搞好。但糟糕的是，他们三方都要说话，都要将自己的观点和理念融入公司的决策之中，这样，一个原本非常有效的方案因为融进了相互冲突的理念，导致了执行效果的相

互抵消。但即使是这样，对公司的影响也不大，就算是没有什么决策，气站照样会营运赚钱，企业仍然可以安然无忧。

狗屁企业理念，赚钱才是第一，企业赚了钱，在市场上活下来，才有资格谈"理念"，死活还弄不明白的企业，谈什么理念？趁早赚钱是正经，这是当时我们这些区域经理们的观点。

但是，这三方人士不满足于如我这种不思进取保持现状的观念，他们在公司里四处寻找同盟军和支持者，这样事情就乱了套。

三派人士坚定不移地认为，如他们那种对于公司如此重要的决定，却因为公司内部的分歧而导致执行效果的相互抵消，这绝对是一件令人痛心疾首的事情。为了公司的发展，为了企业员工的饭碗，他们一定要尽自己最大的努力，扭转这种有害于公司发展的现象。

于是集团总部的员工们就需要表态，他们是否支持把公司搞好？

表态后的总部员工，共分成了八个派别：

表态支持经营层三派，但却被经营层三派中的某一派认为这些员工实际上并不支持他们，这样就分出三个派别来。

表态支持经营层三派，但却被经营层三派中的某两派认为这些员工实际上并不支持他们，这样又分出三个派别来。

表态支持经营层一派，但却被经营层三派同时认为这些员工实际上并不支持他们，如此又是一个派别。

表态支持经营层一派，同时也得到经营层三派的认可，但是经营层并不需要他们的支持，而是希望他们腾出位置来给支持自己同时更具价值的新鲜血液，这又是一派。

集团公司总部因为理念之争，闹得沸沸扬扬，单单只便宜了我们这些区域经理们，虽然三派人士非常希望我们也能够支持他们把企业搞好，但是，如我在前面所叙述的管理事例，三派的理念好像都派不上用场，所以暂时就顾不上跟我们扯皮了。

世易时移，星辰倒转，我们这些区域经理已经同那些气站的站长们一样了。我们拼命地想搞好气站的工作，但是，三派人士却决不能容忍如我们这般"恶意加大公司营运成本"的事情继续发生下去了，就像当初我们不能容忍老站长以加大营运成本为代价恢复营业时所做的一样。

事实上，区域经理层与公司高管层之间的隐秘战争一直在持续着，如果

你细心揣摩一下我在前面所提到的事件，就知道这其中的多半事情其实是完全可以避免的。然而这些事情却发生了，因为区域经理需要这些事情存在，从而才有可能掌握主动与总部讨价还价。

总部不是不想动区域经理，曾有一次，总部就调薪问题进行过一次秘密会议，这次会议并没有区域经理参加，但我们还是知道了这一消息，而且我们也知道，总部认为区域经理的薪资过高了，有必要下调。事实上有的气站月赢利不过两三千元，处于明显的亏损状态中，但区域经理一个人的薪资就超过了八千元，所以总部希望能够将区域经理们的薪资调到五千元以下。

但就在这次秘密会议之后，十六家区域公司中有七家在当月就出现了问题，安检发现异常、员工闹事、当地行政部门寻衅等等，不一而足。因为那次事件出现在七月份，所以公司将之称为“七月暴动”。

总部动不了铁板一块的区域公司，就只好拿总部的员工开刀出气。

三年之后，我再回到集团公司总部述职，只见满公司人头攒动，我除了前台模特小妹之外，竟然一个也不认得了。有时候好不容易记熟了两张面孔，下次再回来，却早已不见了。

再也没有人比三派人士更加真切地认识到企业内部的相互攻讦对企业的伤害是何等严重了，他们真的不希望这事继续下去了。

于是他们决定尽早结束这种混乱的状态。

要想结束这种状态，就必须要将公司之中的不和谐因素清除，必须把那些不能融于企业文化的不称职者清理出去。

大扫除开始了。

董事长的小姨子亲临一线，沿途视察了几家气站之后，终于跑到了我那里。她来到之后，我吩咐食堂杀几条狗，炖上一大锅香喷喷的狗肉，因为气站处荒僻之地，总是给人一种强烈的不安全感，所以我们气站养了四十多条土狗，平时就用食堂里的剩饭剩菜喂养着，有客人来了，就逮住一条最肥的土狗，款待客人。

席间，小姨子与我相谈甚欢。但是她不认同我杀掉最肥的狗的做法，她认为吃了就睡睡了就吃吃得长一身的肥肉是狗性，企业管理必须要从狗性出发，以狗为本。不能因为狗有狗性就乱杀一气，而是要做到赏罚分明，职责定位，如果负责看守前门的狗跑到后门乱叫，或者是负责看护后院的狗跑到前门乱叫，那么，不管这些狗们是肥是瘦，也不论这些狗们是何等的辛苦，都

应该一刀宰掉。在我们说话的时候,狗儿们围绕在四周,汪汪汪叫个不停,气氛极是融洽。

小姨子走后,董事长的弟弟来了。

我吩咐食堂杀一条最不守规矩的狗,款待董事长的弟弟。

席间,董事长的弟弟与我相谈甚欢。但是他不认同我杀掉最不守规矩的狗的做法,他认为不管白狗黑狗,能够看家就是好狗,不要只听有的狗叫声好听,可是管用不管用,还得市场说了算。如果只会叫却不会咬的狗出现在公司,那么,别管这条狗叫唤的声音多么洪亮或是好听,都有必要杀掉。在我们说话的时候,狗儿们躲得远远的,汪汪汪叫个不停,气氛极是融洽。

董事长的弟弟走后,又有一名董事来了,我吩咐食堂杀一只只会叫不会咬的狗,款待这位董事。

席间,这位董事与我相谈甚欢。但是他不认同我杀掉只会叫不会咬的狗的做法, 他认为企业不仅要有现实的利益眼光, 也不可少了长远的战略眼光。从近期来看,或许有些狗只会叫不会咬,派不上用场,但是,企业的发展依靠的是持久的良性战略, 早期的企业发展靠管理, 近来的企业发展靠经营,但未来的企业竞争,看的却是产业,这种企业思想,绝非是那些一味追求短期效益的狗们所能理解的。所以,气站最应该杀掉的,是缺乏长远眼光只知道乱咬一气的狗。在我们说话的时候,狗儿们逃进了荒野,汪汪汪叫个不停,气氛极是融洽。

见过了三方人士,我递上了辞呈,理由是:我不知道应该杀哪条狗。

我的辞呈在第一时间得到了批准。

第四章　美女博弈场

(1)友人赠我六祖经

从西南村落中的气站走出来，我开始迷恋上了职场的权力角逐。

我不能不迷恋这个东西，因为我在短短几年的商业生涯之中，体验最深的就是这个。尽管所有的国内企业都在刻意地回避这些，但回避本身，恰恰说明了问题。

我想弄清楚一件事：企业中为什么会发生惨烈的权力博弈，或者说，企业为什么会拒绝承认权力博弈的存在。据我的观察，越是不承认组织系统内部存在着分歧的企业，其权力博弈的规则就越是混乱，越是缺乏规范与自制。反之，在某些企业中，管理者承认权力博弈的存在，并力图将这一博弈本身纳入到企业发展的轨道上来，虽然未见到什么好的效果，却也未曾见到哪一家企业因此而倒闭。

实际上，惨烈的权力博弈存在于所有的人类组织系统之中。就在我辞职下海的第四年，一位朋友赠送给我一部六祖慧能的《六祖坛经》，是中国佛教禅宗创始人慧能在曹溪广演顿悟禅，开创出一花五叶的辉煌禅史，弟子法海录其教法，成《六祖坛经》，得以流传。

这个抄录慧能禅师教法的弟子法海，却不是那个专门跟许仙白娘子调皮捣蛋的法海，而这个慧能，却也不是国人所知道的慧能。

这话从何说起？还要从朋友赠送这本书给我的本意谈起。朋友赠书给我，包含着一种极大的期望与无上的功德，他希望我能够从佛学的智慧之中感受到生命的真正意义，而不因受困于职场上的争逐而失意消沉。奈何我这人冥顽不灵得很，读了半天的经书，禅师的教导硬是听不懂，反而从这本被国学大师胡适先生誉为“中国佛教史厥为首功”的资料中，看出一些歪门邪道来。

正所谓你心中有佛，所见是佛，你心中有魔，所见是魔。我满脑子的功名富贵，翻阅了半晌的《六祖坛经》，却得到了一个六祖是一个典型的职场失败者的结论。

这么乱讲话，亵渎高僧，罪过啊！

但我却也不是信口胡言，我何许人也，岂敢对惠及百代万世的六祖妄加肆评？但我同大家研讨一下佛学历史，想来佛祖是不会怪罪的，阿弥陀佛，善哉善哉。

却说慧能大师生于公元638年，俗姓卢氏，他三岁时丧父，家境极为贫苦，少年时代以伐薪卖柴为业，以辛苦的劳作赡养母亲度日。

到了他二十四岁那一年，慧能辞母出家，前往蕲州黄梅东山参拜五祖弘忍大师。而弘忍大师为一苇东渡而来，普度众生的达摩祖师的第五代传承者，当年达摩祖师面壁修行，艰苦卓绝，旷日经年，以至于鸟儿都飞到达摩祖师的肩膀上搭起了窝。传闻达摩祖师面壁九年，所面对的洞壁上竟然出现了人影，有的人以为这种说法是虚妄传言，我却以为这是人长年面对石壁，人体的物质与石灰岩相互之间发生化学反应的结果——达摩祖师如此功业，就成为了后世传承者一道不可逾越的难关。

虽说佛门广度，可谁又承受得了九年的面壁之苦？

慧能投奔到五祖弘忍门下之后，最初是做“行者”，也就是佛门公司中职位最低的勤杂工——大家最熟悉后世《水浒传》中的“行者武松”就是这么一个角色——慧能的主要工作是跟着大家一起做苦工，踏碓舂米，工作之余听听五祖弘忍的讲授，无论从任何角度来看，慧能的佛学“业绩”都不大可能超过他的同门师兄们，因为他要做苦工，没有多余的精力去面壁九年，就算是他想，也没这个条件！

忽然有一天，五祖弘忍登坛宣讲完毕，要求众弟子各写一份“心得体会”，也就是“禅偈”。弘忍座下大弟子神秀闪亮登场，赋偈曰：

身是菩提树，心如明镜台，时时勤拂拭，莫使惹尘埃。

众弟子们见了大师兄的帖子，纷纷“跟帖”叫好，都认为自弘忍五祖之后有衣钵传承，非神秀莫属。这时候恰好慧能挑水经过，见了帖子，一时按捺不住，上前也写了一个跟帖，这就是佛学史上有名的禅宗六祖慧能大师的顿悟心：

菩提本无树，明镜亦非台。本来无一物，何处惹尘埃？

此帖一出，众人哗然，乱砖如雨砸向慧能，想他不过是一个"勤杂工"行者，竟然不去抹桌子洗厕所，也敢乱发帖，当然会引来众人的不满了。听到众人的喧哗之声，五祖弘忍走出来看到慧能的偈子，顿时大怒，抬手将偈子撕碎，众人见慧能已经受到了五祖董事长的批评，这才心满意足而散。

但在当夜，五祖弘忍密召慧能入室，传其衣钵，史称六祖慧能。

就在那一夜，慧能大师在弘忍五祖之处以顿悟心地独得达摩秘传衣钵，五祖授其《金刚经》至"应无往而生其心"，慧能言下大悟"一切万法不离其自性"的真理，进而向五祖呈偈："何其自性本自清净，何其自性本不生灭，何其自性本自具足，何其自性本无动摇，何其自性能生万法。"以此来表达他得心见性的悟境。

如今慧能已经得到了董事长五祖的支持，是不是就能够获得大家的认可呢？

没有的事！

在秘密继承了衣钵的当天夜里，慧能偷偷离开法坛，趁夜而逃。

从此，一场佛门中惊心动魄的大追杀开始了。

刺客如影随形，尾随而至，务必要取得慧能之性命。

慧能从此生活在逃亡之中，他整整逃亡了一生，从他悟道的当日到他入灭而止。

在他的逃亡生涯之中，曾经有三次险些被暗杀。他从五祖弘忍之处传承来的衣钵袈裟——相当于企业的营业执照、专利证书及公章——曾六次被偷。如此富于传奇色彩的逃亡生涯，虽然是越发地让后世仰其伟德，但是，惠能大师自己却是逃不动了。

慧能从此一不传法，二不受戒——他隐姓埋名，乔装改扮，混入了猎人的行伍之中，让自己销声匿迹，人间蒸发，刺客们再也找不到他的行踪，这才消停了一十五年。

一十五年之后，慧能已经是四十六岁，时值五祖弘忍入灭，慧能才再度出山，广收门众，演化佛法，度众无数。到得公元 713 年，六祖慧能赴新州入灭，时年七十有六。

六祖已然入灭，围绕着他的权力争斗，应该消停了吧？

没有！

六祖入灭之后，朝鲜人金大悲买通国人张敬满，意欲盗取六祖之肉身，

而且险些成功。到了这时候,围绕着佛门权力的博弈,已经演变为一场更为惊心动魄的国际大角逐!

万法不离其自性!

佛门广博,传承万世,但慧能大师留给我们的悟境,对于我们今天的思考,仍然有着积极的效果。

万法不离自性,慧能大师由此而顿悟出:佛即在自性之中,求佛莫向西天求,也莫向身外求,只需向自己心中去求,一旦拨开云雾见青天,明心见性,自性便是佛。

求佛如此,企业亦然。

万法不离自性,企业也好社会也罢,只要是有人的地方,存在着利益分配的地方,博弈的规律与法则就自然而然地起作用。佛犹如此,人何以堪?由是我知道如果一个人想搞好企业,想在这社会上有所作用,就必须要在掌握了最基本的业务技能之外,做到熟谙职场上的权力博弈法则。否则的话,哪怕你的能力才华再超绝于众,却对职场的权力角逐一无所知的话,就只能永远停留在“做事”的阶段,无法将自己的人生推向一个更高的境界。

佛和人一样历尽万般劫苦,但佛对于自身的苦难关注涵括于众生,所谓悲天悯人是也。如果一个人只谙权术却缺乏这种境界的话,就会沦为最令人不齿的阴谋家。而如果一个人不谙权术,不懂得职场博弈生存的基本法则的话,就像是只知道爬树却不懂得进化的猴子,迟早会有一天被人关到动物园去!只有那些真正懂得职场的权力博弈同时又怜悯苍生的人,才有可能成为真正的成功者。

我以为:许多只以“能力”立身却排斥博弈的人,终将沦为职场中的“行者”,一生踏碓舂米,劳作苦役,但所行所为,却与企业的最终目标毫无干系,被逐出职场是迟早的事。因为这种人只明白了人生最浅层次的道理:只做事,不做人。

佛历苦劫而修成,但佛未必喜欢苦劫。

同样的,我谈我所遭遇到的职场权力博弈,也并不意味着我就喜欢这些。

我们只是无法回避它。

如此而已。

(2)街头卖艺者

离开了气站之后，我进入了"高新技术产业"，一家网络技术公司。

这家公司在广州。

这家公司里都是年轻人，我在里边显得格格不入。幸好我是这些年轻人的"高管"，这才马马虎虎凑了个数。

我能这么容易地找到工作，并像更换脚上的拖鞋一样地随意换掉自己所从事的行业，这得益于我对于企业招聘的研究。

与许多刚刚走入职场的年轻人不同，我不是根据自己的能力和特长来做简历，我不理会这些，我关注的只是：目前人才市场上最稀缺的是什么人才！如果当时人才市场上最稀缺的是勤杂工的话，我也会开发自己的"勤杂工潜能"，必须让自己融入这个人才最稀缺的行业中去。

这是一个人谋食求生的较低的境界，低则低矣，却可以解决问题。

那一年网站全球各地开花，由于如新浪及搜狐尚在北京的地下室里由着几个毛孩子胡捣鼓，当时许多如日中天的大型网站——这些网站俱往矣，早已湮没在激烈的资本博弈之中——天天打广告招聘人才，从网站规划到网页设计，从客户服务到人力资源，他们什么都缺！

那时候网站招聘有一个众所周知的流程，凡是求职者都必须要说出自己以前所做的个人主页或是参与制作的网站。经验，有了这玩意儿害人，没了这玩意儿，想让别人害你也没机会！当时的网页工具极为简单——现在更简单——我买了本书，打开前两页花掉十五分钟，就制作了一个个人主页。

然后我就跑到人才市场上去了。

我先看了一下当时最抢手的空缺职位，发现网站策划职位的明显偏多，就照着这职位的基本要求，赶制出一份简历出来。我一点儿也没撒谎，我只是将网站策划这个职位所需要具有的能力"突出"了一下而已。

于是我得到了一次面试机会。

面试我的是那家公司的网站总监，一个年龄跟我相近的男人，他无比愕然地看着我，大概觉得我这种年龄还跟年轻人抢饭碗，未免太不厚道了吧？可有什么办法呢？年轻人要吃饭，我也得吃饭，而且我每顿还比年轻人吃得多，少吃一顿也不干。所以这个饭碗，还是要抢的——网站总监愕然之后，他

一挥手:“让我看看你的个人主页!”

OK!

我把我的个人主页网址链接交给他。

他打开一开,大喜过望,叫道:“太原始了,不会是山顶洞人设计的吧?狗嗷特!”

我没有听懂,问:“什么?”

总监说:“大叔你让一让,别挡路,下一个。”

我灰头土脸地从这家公司里出来,跑去找一个网页设计水平比我高的朋友,让他帮我把网站设计得漂亮一些。朋友听了,激动地问:“给多少钱?”我说:“别忘了你的个人求职简历还是我帮你设计的,现在有点事找你,你就这么费劲?”朋友听了,满脸不高兴地对我说:“那你给我一个星期的时间吧,我手上有点活,等我忙完了这个,再说。”

等一个星期过后,那我岂不是已经饿晕在街头了?

我没说一句话,出来,自己找了一家网站设计公司,花了两千块钱,让他们帮我重新设计了个人主页。

讲这段插曲,是想告诉大家我在职场上所见到一个现象:

职场之中,存在着一种靠技能或是技术吃饭的族群,此一群体庞大无比,我最常与之打交道的是写代码、设计网站、美工及设计这么几种,同样是这样一群人,但他们有的很容易获得晋升的机会,而有的虽然能力很高,却像浮萍一样飘来飘去,始终无法在任何一家公司站住脚。

这两种人的区别是什么?

就在于他们是否认识到自己的产品不是最终产品,还必须要由其他合作者的共同劳动才能够产生价值。

如我在这里提到的这一位朋友,他设计网页的水平极高,但他始终学不会与人合作。他曾经从我这里先后拿走了近六万字的文字方案,去糊弄老板混上了工作。但是,哪怕是要求他指点我一下最简单的网页设计,他也推三阻四,像是被敌人捉到的地下工作者一样宁死不招,好像整个地球之上,只有他一个人懂这玩意儿。他对我这样真诚的朋友都是这样,对待别人更是可想而知,所以,尽管他的能力强,却在任何一家公司里都会遭遇到同事的攻讦,最终不得不悻悻离职。

而有的人却不是这样,他们更清楚自己的制作距最终的产品还有着相

当的距离，所以他们更愿意采取合作的方式，与其他同事沟通交流。据我观察，这一类人在职场成功的可能性往往会高于前者，理由很简单，相比于死抱着自己那点儿东西密不示人的特立独行者而言，别人更需要他们。

但是，事情也不是绝对的。相对来说，愿意把自己的制作或创意公开的人，更多的时候会受到欺骗或诋毁，甚至自己的制作或创意被剽窃、被抄袭。实际上我那位朋友之所以会变得与人格格不入，也是因为这样的原因。早年他刚刚进入职场的时候，对人没有丝毫的戒心，无论是谁让他"设计一个看一看"，他都二话不说地做了再说。做了的结果就是钱没拿到一文，自己的心血却被人偷掉，他被人偷怕了，像是一只老母鸡护着自己刚下的鸡蛋一样，趴在窝里坚决不肯挪窝，其结果，就是他迟早会活活地饿死在窝里！

如果一个人想要成功，就非得付出不可。职场中人就如同街头卖艺者一样，围观者中绝大多数是不肯掏钱的。他们非但不掏钱，而且还要喝倒彩，故意戏弄你，可你必须要表演下去，因为那些肯承认你的劳动的买主就在这些骗子堆里。如果你怕有人不付钱而坚决不肯表演的话，那你就什么也不可能得到。

所以，每一个职场中的人都要端正心态，认识到自己不过是一个"街头卖艺者"，不要理会那些无聊人士的嘲弄，也不要理会那些看了不给钱的骗子，你是为了自己的人生而演出，迟早有一天，你会等到那个欣赏你的人。

这一过程可能会很久，所以你需要坚持。

如果你最终等不到，那么最糟的结果是，你会成为一个欣赏别人的人，正像我在前面提到的那个在珠海由勤杂工成长为总经理的人以及人才市场上的那位高中学历的周老板一样。

很多时候，成功是逼出来的，不是别人送给你的。

人之患在好为人师，我在讲述自己的职战生涯，却岔开话题扯到了街头卖艺上去，这跑题也跑得太远了点。现在咱们把话题拉回来，继续讲我的个人主页设计好之后发生的事情。

有了一个精美的个人主页，我的自信心大增，就又冲进人才市场，逛来逛去，与众多的小网站设计公司磨牙，这些小网站设计公司往往都是三两个人凑千把块钱搭起的摊子，而我开出来的薪水，他们根本付不起。而且他们也根本没有打算付过，他们只是希望借面试的机会，了解一下像我这样的人对于这个产业的认识与理解。

于是我从一家讲到另一家，眨眼工夫讲了一个星期，过足了讲课的瘾。

然后我开始后悔花那两千块钱做个人主页，早知道这两个星期纯粹是无私奉献，那我何苦来的不等上几天，省下点儿房租也是好的啊。

最后我又绕到了开始时的那家大网站公司，绕回来的原因，是我发现他们再次出现在人才市场上的招聘者换人了，嗯，这些人不认识我，不知道我已经被他们的网站总监给“狗嗷特”了，所以我不管三七二十一，再塞一份简历过去。

万万没有想到，我居然又在这家公司里迎来了第二次面试的机会。

接到电话的时候我心里别提有多别扭了，万一再次碰到那位让我“狗嗷特”的网站总监，多难堪啊！

难堪也没办法，人在职场，不仅要自讨苦吃，有时候还得自取其辱。

临去面试之前，我脑子里总是徘徊着那位网站总监的声音：大叔，你让一让……

可我真的不能让啊，让了就没饭碗端了！

(3)漂亮的女人

出乎意料，我第二次去那家公司面试的时候，最后的面试官换人了，不是那位叫我大叔并请我让一让的老兄，而是一位气质优雅而文静的美女。

这个美女是我在职场中所遇到的第三漂亮的女人，但在当时，却是我所遇到的最漂亮的，因为后面两个更漂亮的还没有出场。关于这位第三漂亮的美女的外貌，有兴趣的朋友请参阅我的小说《博弈场·资本战争》中的霍冉冉的形象，你看到了我描述的她的性格，就知道我又要糟糕了。

回顾我的职场生涯，最让我不开心的就是我缺乏美人缘，往往是好不容易遇到一位美女，却总是冒出大杀风景的事情来，非但没能发生一些令人荡气回肠的隐秘温情，却多是冷面铁手的职战杀伐。战鼓隆隆，我曾三次遭遇到美女夺权大战，每一次都是我输得一塌糊涂抱头而逃，唯一的一次我施媚术化敌为友，却不料勾起了那位美女无数伤心往事，竟然不顾体面地站在广州最热闹的天河广场上放声号啕，数百人观之如堵，像看怪物一样好奇地盯着我们看。当时真是让我欲哭无泪——我猜我上辈子一定是有负于这些美女，所以才会不断地和她们展开冷酷的职场搏杀。

没劲！

我宁愿选择更适合美女出现的文体，比如说小说，可以让美女们在其中尽展才情。可是在现实的职场中，变数太多，你只能接受现实。

却说那位美女对我面试过后，经我花言巧语怂恿，她终于下了决心要打开我的个人主页看一看，不料当时却怎么也打不开页面，美女虽然假装斯文，却是性急得很，当即丢了鼠标，对我说："就算是不用看，我也知道是怎么一回事，现在的情形就是这样，你今天就上班吧。不过有句话我得跟你说一下，你的年龄偏大一些，真要是比设计拼技术，你肯定是拼不过刚毕业的学生的，这你总得承认吧？"

我得承认，这个美女是个厉害的角色。

果然，就听她说："你虽然在技术上不如别人，但你的思维比较活跃，而且你的年龄大一些，所以呢，在公司里凡事要起到表率作用，这么点儿小事，你能做到吧？"

小事？这美女好狠的手段！

当时我心凉了半截，几乎不想接受这个工作了。听这美女说得细语温柔，实则却是杀机隐现，但她的杀招我只能接下来，这节骨眼上容不得退却。就肃然点头，表示本大叔明白。

从一开始，我在这家公司的位置就大大不对头。

我上班之后，发现网站总监早已失踪了，直到几年之后，才在另一家知名网站中见到他。但在当时，我却提心吊胆，生怕这家伙哪天突然杀回来，有过第一次不愉快的见面，这第二次，对我来说决不意味着好事情。但这家伙却始终没有出现，因此，我的处境愈发尴尬了。

何故？因为我以一个普通的网站策划之职，实际履行的却是那老兄网站总监的职责。

美女的职位是"总助"。

公司的 CEO 是一个城府很深的中年人，已经四十多岁了，此人也非无名之辈，在下海之前曾是一个大城市的副市长，却不知何故辜负了党多年的培养，突然放弃了仕途，跑来广州做起了 CEO。

该市长是带着美女一起来公司的，究竟这个美女是市长辞职的原因，还是市长辞职的结果，那我就搞不明白了。但我明白一件事，这些事我是绝对不能过问的，甚至连丝毫的好奇也不能表示出来。

于是我像当初在气站做区域经理的时候一样，每天板着一张脸。

市长 CEO 很少在公司里出现，他大多数时间都在飞机上，如果他不在飞机上的话，那肯定就是在赶往机场的路上，因为他在广州、上海、北京等地各有几家公司，就算是一家公司进去放一个屁，也要花上一个星期的时间——有几次因为有事急于请他拍板，我打了他的电话，就有了这个印象。

市长 CEO 满天飞来飞去，留下他的美女总助以及另外一个副总老罗在公司里，主持公司的全面工作。

老罗这个人满脸苦相，非常像我早年做公务员时误伤的老南，最早见到老罗的时候，我还吓了一跳，以为遇到了老南。不是他们的外貌相近，而是他们的气质宛若一个娘胎里生出来的，连局促不安时的细小动作都一模一样。

后来我才知道，这个老罗原来也是公务员下海，而且他的经历也像极了老南，都是在政府机关里苦熬了几十个年头，好不容易连哭带闹，赶上一个有可能晋升为副处的机会，却又因为遭遇到动物一般凶猛的年轻后辈，毫不客气地揪住他的两条腿把他拖下了末班车。另有一个未经证实的消息，是说老罗的妻子眼见这个男人此生已经废掉，就立即和自己过去的一个同班同学上了床，老罗羞愤之下，愤而辞职。但我很怀疑这件事情的真实性，盖因像老罗这种男人，能够骗到美女老婆的概率极低，即使是一时得手，美女也不会熬到人老珠黄再出墙。那位讥笑丁玲太丑的美女作家张爱玲不是说过吗？美女出墙要趁早……出名也要趁早……总之，老罗就沦落到了市场之上，但因为他与市长 CEO 曾有过一面之交，所以就成为了这家公司的“副总”。

虽说老罗是“副总”，却连个打杂的都不如。无论大事小事，他都要颠颠儿地跑到美女总助之处请示，但他最多说上三句话，假装文静秀气的美女助理就会毫不客气地打断他，出言阴损地将他挖苦一番。

不怪美女爱骂人，实在是老罗这人太不争气，他在机关待的时间比我长，养成的惰性与唯上习气也重，哪怕是一个网页上的一根线条，颜色搭配，甚至文章的标题，他都要去请示，这不纯粹是找挨骂吗？

事实上这个老罗压根儿不是管理型的人才，凑巧的是，这位美女助理也不是，她虽然是美女，但实用价值并不见得体现在企业管理上，这两个人凑在一起，就有热闹看了。

进公司后发现这种情形，我心中大喜，以为老罗如此之无能，只需要我略施小计，就可以将他轻松扳倒，届时这家公司的副总，哈哈哈，岂不入我囊

中了吗？就这么一个念头，害得我终于走上了美女的对立面，最终和美女成为了你死我活的对头，这在当时我是怎么也没想到的。

事实上，早在我进入公司的初期，美女助理对我还是很欣赏的，至少她不会当面骂我，而她骂老罗，却是不分时间地点场合的，所以老罗在公司里虽然是副总，却一点儿威望也没有，也就是可以理解的事情了。

但我最终还是辜负了美女的一番心意。

老罗之所以事无巨细都要汇报，是因为美女事无巨细都很关心，她最关心的就是无足轻重的小细节。越是毫无价值的枝节，她越是重视，这与她的年龄有关，因为她那年应该是二十五岁左右，童心仍在，丰盈渐成，但智慧却处于积累阶段，管理公司完全是以她的个人喜好为取向，丝毫也不考虑商业价值的。

美女往往会花费几个小时的时间，琢磨一张网页的颜色与线条，把那些元素搭配得像是玄幻世界的公主城堡，虽然美丽却稚气得很，与公司的网站风格丝毫也不搭界。所以凡是她拍了板的事儿，等到市长CEO回来后，总是全盘推翻，至于市长CEO推翻美女的梦幻作品时美女的感受与表情，这我就不清楚了，因为他们的办公室门是关着的。

观察到这情形之后，我就开始琢磨一件事。

美女之所以肯听从市长CEO的吩咐与指令，除了女性对于男性的性臣服之外，更多的，恐怕是因为她出自于对一个成熟男人的智慧与人生沉淀的倾慕吧？

我这样想，并立即采取行动，居心不良地想挤进美女的心中，和市长CEO并排坐在一起。

于是，我趁一天老罗不在公司的时候，吩咐美工与设计人员努力加油，以最快的速度设计出风格最能够体现出公司网站的理念，同时又融入了成年人智慧的几个网页，然后继续向前推进，务必抢在老罗发现此事之前，把成品抢出来，让老罗想改都没有时间。

正当我们忙得不亦乐乎的时候，美女突然从她的办公室里走出来，来到我们身边，厉声问："你们在做什么？"

我回答："工作，这是我们的工作。"

美女恼怒地呵斥了一句："什么工作？还没有研究风格，你们就闭着眼睛胡搞一气，谁让你们干的？"呵斥着，她上前来，夺过一个员工手中的鼠标，点

开那几张网页看了看。

然后她就不做声了。

我心中扬扬得意,以为大功行将告成了。

不料,当美女抬起头来的时候,那张脸却是冷若冰霜,充满了恼火与不屑,冲我说出一番我有生以来从未听到过的羞辱话来。

她恶声恶气地说:“这都是什么玩意儿这是?搞出这种东西来,你们想让公司关门吗?以后你记住点,你这么大年纪找个工作不容易,别再犯这个毛病,越是不懂的事情就越是敢说!要是再发生这种事,那就别等我吩咐,自己给我自觉点儿趁早走人!”

美女的当众训斥让我直翻白眼,当时我恨不能将手中的方案夹一家伙砸她脑袋上。

她以为她是谁?

她是总助!是市长CEO的内当家的!

这就够了。

于是我厚着脸皮嘿嘿赔笑,心里却恚恨至极,发誓要报此羞辱之仇。

(4)杀出小狼狗

那一次的意外失败,让我在公司里的地位一落千丈。

此前,美女对我还是保持着表面上的客气与尊重,吩咐工作的时候还尽量让自己表现得像个温柔女生,但网页事件发生之后,她对我竟产生了一种无名的厌恶与憎恨,甚至像对老罗那样,言语间开始不客气起来。

在日后的职业生涯中,我发现了一个有趣的职场生理现象:职场上的女孩子,若是温柔起来能够将铁石熔化,如果你触怒了她们,与她形成公开的敌对态势,美女的温柔就变化为一种可怕的无情与狠辣。她们几乎每一个都是骂人的天才,能够用最精短的语句浓缩进最高信息量的文字组合馈赠给仇敌。

兔子急了会咬人,美女急了会骂人。招惹了她们,肯定是没好果子吃的。

美女助理开始用精简的文字组合羞辱我,她当众对我说出的每一句话,都足够我苦思冥想半个月,其中的韵律优美与动感节奏,真正地体现了东方女性的心机与智慧,字字都是绵里藏针,让我听得恚恨至极,偏偏又无

言以对。

可是她怎么可以这样对我啊？我想不通。

晚上回到宿舍，我将那天的几个网页用软盘拷到笔记本上——当时爱国者U盘连概念都还没有问世，其时正是天下知名的黑客组织绿色兵团肆虐江湖的大好季节，那是一个无上繁华的美丽时代，如今俱作云烟散尽——我仔细研究那几张网页，却越是研究越觉得美女这样对我没有道理。

那几张网页放在今天，不过是“山顶洞人设计的产品”，可在当时，却绝对是一流的产品，而且我有意识地将公司的理念与美女的梦幻结合在一起，从任何一个角度上来说，美女看到之后都应该大喜过望，香吻我就不要了，给市长CEO留着吧，但怎么也应该奖励我半个月的奖金吧？可是她却因此而憎恨起我来，这简直是太岂有此理了！

直到现在，我也没找到答案。

但我可以乱猜。

据我无凭无据地胡乱猜测，美女之所以事无巨细地关爱这个网站，并对我的擅作主张极为憎恨，那是因为那是“他们”的网站，是她和她最心爱的男人市长CEO在做的事情，甚至有可能是他们情感的心路历程与见证。他们关注每一个细节，甚至包括了首页上的每条细线的颜色，以及每一个标题的名称。事实上他们并不是在否定我，而是在肯定他们自己，他们不希望这些工作中包含如我这一类人的任何东西，所有的一切，他们一定要他们自己的。

这个东西就叫做“理念”。

会是这样吗？如果不是，那就是我长得实在太丑。

其实“我很丑，而且美女不喜欢我的温柔”才是我很长时间以来一直相信的理由，尤其是“小狼狗”的出现，更让我确信这一点。

小狼狗是公司里的一名新员工，也是由美女亲自招进来的，他是一个身体健壮、相貌英俊的男孩子，浓眉大眼，鼻直口方，唯一的缺点就是他不懂技术，所以天天窝在椅子上看别人干活，一边看一边睡觉。有一次睡着了身体向后一仰，弄翻了椅子跌在地上，惹得大家哄堂大笑。

这小伙子进来的时候我还没有留意到他，虽然他相貌英俊，可公司毕竟不是选美赛场，漂亮当不了饭吃，何况美女助理本是市长CEO的人，更没他的机会。按理来说，他最多不过是在这家公司里睡上个把月，弄一个曾在知

名网络公司工作过的资历，就算是完活了。

我做梦也想不到，这个小伙子竟然会有一天成长为小狼狗，站在美女的阵营之中，与我和老罗展开权力对决。

造化弄人啊，如果上天再给我一次机会，让我重新选择的话，我宁愿和美女站在一起——如果美女不再把我推到敌对阵营的话。

最让我寒心的是，让这么一个淳朴的小伙子成长为小狼狗，还是我给他的机会。

记得当时正值痞子蔡的网络小说《第一次亲密接触》风靡一时，美女看这部小说看得潸然泪下。我考虑投其所好，就建议网站也来一个征文活动——隐约记得当时 BBS 还不像如今这样普遍，零星的几家 BBS 网站多属海外，网站征文也像平媒一样，是由作者写了之后通过邮箱投稿，再让技术人员挂到网上——其实这个建议也是为了我自己，我真正琢磨的是自己也写一篇，让这篇在征文中脱颖而出，引发美女伤情眼泪之余，达到缓和她对我不明抵触情绪的目的。

我提出了这个建议，一心以为会立即使得美女芳心大悦，不料，美女却修剪着指甲，冷言冷语地讥笑道："小说征文？你还知道这个？你看得懂小说吗？"

我深呼吸。不能一脚踹过去，踹过去是痛快，可绝非是解决问题的办法。事情到了这一步，我也顾不得许多了，只好掀开自己的底牌，对美女说："别的东西我不敢说，小说我还是了解的……"

我下面的话是想说早在我做公务员的时候，就是国内有名的作家了，多多少少，我也发表了几百万的文字了，怎么也有资格给这么一家破网站搞个征文吧？

可惜我废话太多，话太长，刚刚说了个开头，就被美女漫不经心地打断了。美女说："别在这儿吹了，你不嫌丢人，我还怕丢脸呢！"

我急了，还要再说，美女却突然横眉怒目："工作时间你能不能别乱窜，记得我招你进来时候说过的话吗？"

我摇头叹息，只好忍着屈辱掉头回去。没办法，谁让她爹妈研制她的时候只顾及包装而忽略了质量呢，弄出这么一个伪劣美女，算我倒霉。

美女轰走我之后，还真接受了我的提议，但因为"我看不懂小说"，就将这项工作交给了小狼狗，当时小狼狗还不是小狼狗，他在公司里睡了快一个

月，自知随时都会接到解聘通知，正在忧心忡忡，惶惶不可终日，却不料美女青眼有加，授之重任，顿时喜形于色。

当时我还在心里暗暗叹服美女的安排，因为公司里除了美工就是技术，每个人都忙得团团转，还真腾不出人手搞征文，让这个小伙子来干，恰恰是盘活资源，废物利用。

但我也知道，在美女的心目中，真正的废物应该是我才对，所以我要抓住这个难得的机会，一炮打响，缓和与她的关系。于是我在公司跑跑颠颠，继续挨着美女的修理，回去后就用自己的笔记本开写。当时的笔记本贵得很，我挣的那点儿钱全都为世界的 IT 产业贡献了出去。

写个东西忽悠女孩子，对我来说实在是太容易了，更何况这个美女已经被痞子蔡那老兄套住，局限在固定的故事情节里边了，我只要仿照这个套路来，打动美女的芳心，易尔。只不过，其他的作者们也都会照葫芦画瓢，写同样风格同样架构的故事。所以我当时考虑作一个小小的变动，将主角设为与美女类型一模一样的人物，这样，就会很容易地引发美女的共鸣。

只有一件事需要当心，别在情感上犯了忌，引发市长 CEO 的联想与愤怒，就一切 OK 了。细想起来，那是我辞职下海五年之后，中间重新操笔的一次过程。

早年我写作的速度是极快的，通常是一边工作，一边电话谈事，一边敲键盘，一万字轻松拿下来。现在心态苍老，反而对许多事情把握不准，一边写一边改，一天能写七千字，就已经是谢天谢地了。有这样的速度垫底，我很快把小说搞了出来，然后用软盘拷贝，到外边找网吧发邮件。

缺德的网吧，明明主机上不安装软驱，却故意留下一个软驱口，我把软盘往主机里一塞，就听咔嗒一声，软盘的所有权就归了网吧了。网吧拒绝拆开主机替我拿出来。实际上他们就靠了这一手，一天能搞到十几张软盘。没办法，我只好再付钱给他们，在他们的机器上把邮件发出去。

第二天上班，我心里扬扬自得，观察着小伙子的动静，小伙子却还是维持着他的老习惯：睡觉。

我摇醒他，让他盯着点征文，说不定今天会有邮件来的。

小伙子揉着惺忪睡眼，打开邮箱，啧啧，邮箱里居然收到了二十多个征文邮件，可见想吃这碗饭的大有人在。

小伙子开始看邮件，我在一边急切不安地等待着，想等到他看我的邮件

的时候。

他看了一会儿,我过去瞧瞧他的进度。

老天爷,我一辈子也没见过这么看小说的人,他看邮件的速度,简直比蜗牛还慢,我当时计算了一下他的阅读速度,如果我敲一个小时的活,让他来看,至少他也要看上一个星期,还不一定能看完。

急得我抓耳挠腮。

我也知道自己有点沉不住气了,可是美女啊,谁搁个美女在身边,能沉得住这个气?

小伙子看了一个上午,其间上厕所无数次,才刚刚将第一个稿子的前五百字看完。

中午休息的时候,我把小伙子叫进会议室,想和他聊聊天,施加一下影响,以此增加我的小说的分量。可是小伙子走到会议室门口,却不进去,只是站在门口,问我:"有事吗?"

我说:"有点事,想和你聊聊。"

小伙子漫不经心地转过头,说道:"有事就这儿说吧,我还要休息呢。"

霎时间我腿脚冰凉。

我拘泥于细节,而忽略了大势。

大势就是,此时的我在这个小伙子眼里,一如老罗在我的眼里,当初我绞尽脑汁算计,就是将老罗视为第一块应该扳倒的石头。而如今这个小伙子,别看他年纪轻轻,但志向却很大,他想扳倒我,为他的事业发展腾出足够的空间。

他已经成长为小狼狗,而我还是我。

这真是糟糕!

(5)绝地反攻

想靠一篇征文缓和关系的努力,彻底失败了。事实上这次失败的后果一直延续到今天,那种阴影仍然驱之不散,以至于我后来重新操笔的时候,就不太愿意写哼哼唧唧的美女类型的爱情小说。

虽说失败是成功之母,可这个母亲,绝对是后娘,我还没看到过谁喜欢她。

而我在这家公司也已经走到了末路。

不过是短短的三个月啊！

我不甘心！

想我在另一家公司做区域经理的时候，呼风唤雨，指东打西，威风无比，却怎么连这么一点儿小事都处理不好？难道我真的只适应粗放型的企业，跟不上现代化企业发展的需要吗？可是这个理由说出来未免也太搞笑了，这家公司虽说抢在技术的前沿阵地，可是全靠了市长CEO情妇的个人爱好来管理，哪来的什么现代化企业的影子？

唯一的理由是，我太软弱了，一见到美女就想入非非，我还远远不能够适应职场的攻伐之战。这从我不顾是非，一味地想与美女搞好关系的错误性思维上就能够看得出来。

从现在起我的面前再也没有美女，只有敌人！

那我就发威吧，奶奶的！我想，是不是继续装孙子，等到美女再出言不逊的时候，立即给她一个大窝脖呢？真要是说到骂人，男人是占据绝对优势的，男人可以口不择言，可以脏话连篇，女人如果想在这个场面上和男人展开竞争，那肯定是自讨没趣。

但是我一想到老罗，就立即把这个念头打消了。

想老罗在美女那里受了如此之多的腌臜气，只怕他在心里连美女的上八代女性族人都问候过了。他现在最盼望的就是有个人按捺不住跳出来，给美女一个教训，而他则正好利用这个机会挽回颓局，证明他存在的价值与作用。

不行，我不能便宜老罗，就算是同归于尽，我也得把老罗拉上，当时我想。

最好的办法，是让老罗和美女大闹起来，这样的话，我就可以反客为主，利用我的职战经验，轻易地在其中捞到些什么，说不定还会捞个副总什么的。

但无论如何，老罗作为一个名义上的“副总”，还是有利用价值的，只不过这个利用的方法，一定要认真考虑才行。

全部想清楚之后，我心里就有数了。美女再辱骂我，我也不吭气，不就是跟老罗学着装孙子吗？这玩意儿咱也会。低头，赔笑脸，嘿嘿嘿，就这么简单。一切，等市长CEO回来开会的时候，再说话吧！

市长CEO回公司比我预期晚了几天，那几天我简直是度日如年，因为小狼狗急于在员工中树立他的威信，他选择了无职无权而且影响力已经大大被削弱的我作为他的职场磨刀石。

敌人在霍霍磨刀,我闷头干活,一任小狼狗对我颐指气使。

市长 CEO 终于回来了。

他的办公室门紧关,美女助理与他在研究这一段时间公司出现的问题。我知道他们研究的就是我,我等着他们通知我离开,只要这份辞退通知迟于市长 CEO 离开的日子,那我就会很容易地挽回颓局,让美女和她的小狼狗吃不了兜着走。

那扇紧闭的门终于打开了,美女走出来,宣布公司开会。

我脚步有些不稳,因为心情过于凝重,压力太大,这压力是我自己不成熟的心智强加于自己的,我知道自己还需要磨炼。我选了与市长 CEO 对面的位置坐下,这是包括主管在内所有员工都在回避的位置,他们不愿意让市长 CEO 注意到他们。

我的位置附近空着,等到实在没有座位的时候,大家宁肯从外边搬椅子进来,也不愿意坐在那个位置上。更主要的原因是,他们不愿意和我坐在一起。

会议开始了,市长 CEO 例常讲话,不见丝毫官场上的积习,他比任何人更早适应了商业生活的思考模式与节奏。他讲完了,几个部门汇报工作,然后是美女闪亮出场,表明了公司准备清理那些"缺乏工作能力的庸才"的明确态度。然后市长 CEO 象征性地问了一句:"大家还有什么话要说吗?有话就快一点儿,现在不说,到时候别怪我跟你不客气。"

我站了起来:"我有几句话要说。"

全场愕然,我看到老罗的脸上掠过一丝兴奋的神情。这个老滑头,今天他死定了,居然还在幸灾乐祸,真是可笑。

我开始说话,我一张嘴,词锋直逼老罗。

这是我考虑好久才作出的决定,无论如何,我不能直面与美女为敌,因为我终究不可能爬到市长 CEO 的床上把美女推下去,我承担不了她的职能,这实在是没办法的事。

这么多年过去了,但有句话,我还是要在这里说的:老罗,你别怪我狠,你自己不争气,占着茅坑不拉屎,错失了不知多少机会,即使不是因为我,你迟早有一天也会面临这一切的。不过是争迟与争早,老罗兄弟,你就别计较了。

我的第一句话是:"我为我们公司发展的前景担忧,因为我们有着一个极不称职的副总。"

等到老罗愕然、众人惊讶的时候，我又抛出一个包袱，我说："罗总的理念是：尽善尽美，十全十美，除非你不做，要做就做到最好。他要求每一个员工都要做到这一点，作为一个高层管理者竟然向员工提出这样荒谬的要求，这表明了他丝毫也不懂得企业管理，把企业交给这样的人，实在是太危险了。"

市长 CEO 满脸凝重，他听得懂我的话，只是他没有像我这么细考虑过这个问题。而别人却多半以为我疯了，要不就是因为过于紧张讲错话了，要求工作尽善尽美有错吗？对员工高标准严要求有错吗？

有错，实际上，提出这一要求标准的人，恰恰是出于对企业管理的无知。

此话从何说起？盖因企业管理所求得的效果，只能是"最不坏"的，甚至连"较好"都达不到，因为这里边有着一个成本与效果的比值界限在起作用。举例来说，一个人下围棋，他最多只需要三分钟就可以学会怎么玩这个游戏，如果他再想成为"较好的"，达到晋级升段的水平，那非得经年累月，非十年八载达不到这个目的，而你如果想要他成为"最好的"，杀李昌镐如宰小鸡，那恐怕他花费一生的心血也达不到。

同样的，在企业中做一件工作，你可能用十分钟的时间，得到一个马马虎虎的效果，但你如果想得到"较好的"效果，就得花费两个小时，而如果你想得到"最优秀的"，那这个做事的人这一辈子就别干别的了，就忙这一件小事了。

拿制作网页来说，一个笨人最多也不过花上十几分钟的时间，就能够捣鼓出一个个人主页，可如果他想让页面更精美、更专业、更具动感的话，那么他至少要花上几年的时间，追随着技术的潮流学习更多的东西，有可能他最终成为一个写代码的高手，可他仍然未必能够做出"最好的"网页。

再从企业营销的角度上来看，任何一项产品，在十个意向客户中，肯定会有两个成交客户，而且这两个客户是铁了心非要用你的产品不可，哪怕你踢他骂他羞辱他，哪怕你揪住他的脖子把他推出门去，他也非要成为你的客户不可。但是，如果你想把客户成功率提高一下，十个意向得到三个订单，那第三个订单就可能需要一百元的投入，如果你再想将意向客户成功率提高到百分之四十，那投入的就有可能是十万元，而如果你想得到百分之五十的成交率，需要投入的就可能已经超过了千万元，意向客户成功率到了百分之五十就是极限了，哪怕你投入无限的资源，也只能维持这个不理想的数字。

再拿企业的产品来说，你投入五百元，可以得到优质率在百分之三十的

产品;如果你想得到百分之六十的优质率,再投入的就不是五百元了,而是五千元!而如果你想在百分之六十的基础上再提升百分之十,那投入的就是五十万元;如果你想得到百分之八十的优质率,需要投入的就已经达到了五千万元!

所以企业只能用大规模的同质化生产作业来达到降低成本的目的,进而维持一个较高的产品质量。

许多没有做过企业的人压根儿不懂得这些,不明白产品的质量是靠着大投入换来的,更不知道在中国的企业中,由于受限于投入的不足,产品的流程化细分程度仍然处于粗放阶段。举例来说,在外企的工厂里,即使是制作一根曲别针,其流程也拆分到六个工序,由六个产业工人共同来完成,第一个产业工人所做的只是将他手中的铁丝举起来,他一天要重复这个动作数万次,已经形成了一种机械的本能,正如欧阳修那篇《卖油翁》中所提到的卖油翁倒油时的动作何以如此之娴熟?无他,唯手熟尔!在外企,产业工人举大头针这个动作细节全是靠了“手熟”达到精确的程度。

而在国内企业中,经营者及管理者压根儿就没有流程的概念,企业的员工任何一项工作都包含了数百个细节,除非企业将这些工序全部拆开,否则,任何人也达不到优秀的程度,最多不过是比国内其他企业“稍好一些”。也正是这样一个原因,国内的企业在市场上立足的时间往往极短,因为他们始终没有认识到工业化生产中流水作业的本质及目的。

我滔滔不绝,侃侃而谈,我打算说上二十分钟,让市长 CEO 好好见识见识,可是临场发挥欠佳,只说了还不到五分钟,就把话说完了,而且当时表现得情绪失控,说话的声音如同牛吼,又如没文化的女人哭丧,吐出字来含糊不清,许多人甚至连我说了些什么都没听明白。

但市长 CEO 却听得明明白白,所以他看着我全身不明缘由地战抖着坐下,就冷声问了一句:“说得比唱得还好听,可是你做得怎么样呢?”

我回答说:“我正要跟你汇报这个。”说着,我拎起自己的笔记本,打开,想让市长 CEO 看清楚我带人制作却被美女废掉的网页。可是事情也奇了,当时那个破笔记本说什么也打不开,折腾得我满头是汗,狼狈不堪。市长 CEO 终于等烦了,说了句:“没电了吧?以后记住点儿常充电。”语带双关,就掉头离开了会议室。

我满脸晦气地将笔记本拎上,追着市长 CEO 到了他的办公室,他把门

关上，坐在座位上，看着我，问了句："到底是怎么一回事？"

这一次我基本上冷静了下来，把刚才的话又详细地叙述了一遍，说话的时候美女推门走了进来，打断了我两次，我不理会她，照讲不误。等我讲完了，市长 CEO 问道："你说这么多，到底是什么意思。"

我上前，挺胸："我目前的职位，限制了我的能力发挥，我希望公司能够考虑到这一点。"

市长 CEO 却非要逼我说出来："那你认为自己适合什么职位？"

我回答："副总吧，这个我做的年头多，比较得心应手。"

有了这句话，市长 CEO 又问起我的"副总"生涯，我老老实实地回答了，市长 CEO 非等闲之辈，在他面前胡吹，只怕适得其反。

等我说完，市长 CEO 似笑非笑地看着我，说了句："再说吧，实事求是地讲，你现在的表现距副总还是有差距的，还是再等等吧。"

我点头，拎着不争气的破笔记本转身出来。

霎时间全身一阵说不出来的轻松。基本上可以肯定，这一仗虽然打得狼狈不堪，极是艰苦，可是，我赢了。

(6)小狼狗被逐事件

相信我在会议室里所说的那些话，除了市长 CEO 之外，别的人很难听得懂。

国内企业任何一个员工的工作中，都包含了不计其数的"细节"部分，受限于人自身的局限性，永远也不可能有人把每一个细节都做到完美，对于绝大多数人来说，能做好他所负责的几百个细节中的一个两个，就已经是出乎其类拔乎其萃了，再要求他顾及到每一个细节，那简直是连神仙也做不到的事情。西方企业的处理方式是采用流水作业的方式，将所有细节全部拆分，过滤掉其中不稳定的因素，使得所有的操作或是完全的机械化或是完全的本能化，除此之外，决不会找到第二个办法。

若非有从事过十年以上的行政人事管理经验，绝对弄不清楚对人的管理是一件何等麻烦的事情。曾被骂为卖国贼的清朝军机大臣李鸿章说过大意如下的一番话：对手下人，你万不可以抱以过高的期望，你吩咐他们十分，他们能够给你做到一分，那就是相当不错的了，更多的情况下，他们不给你捅娄子、不

坏你的事就不错了。

事实上，每一个身在职场的人都有过这样的感觉：自己的能力严重不足，无法满足老板或主管的需求。而老板或主管则是不停地抱怨“员工素质太差”。

有些道理你不说破，他们就永远也不会明白，以致圣先师孔子有超凡智慧，最多也只不过能够培养出七十二个俱通六艺的弟子，临到曾子，却只培养出一个子思，子思也不错，好歹还培养出来一个亚圣孟子。按说孟子只比孔子差上一点，多少也能培养出来几个吧？然而他却硬是一个也没有培养出来，不仅是孟子，历朝历代，兴盛儒学的智者大有人在，如朱熹，如王阳明，可是有谁听说过他们的传人的姓名？直到清末又有一代圣人曾国藩出世，以不世武功，平定太平天国之乱，但以曾国藩的智慧，也只培养出来一个生不逢时的李鸿章，至此儒学绝矣。

旷世圣者找一个明白人都是如此不容易，区区一家挤满了为谋衣食混日子的打工仔的企业，就想让公司里的员工都有超过圣人的能力与智慧，这岂不是痴人说梦？

但是好多人偏偏就是不明白这个道理。如我所遇到的美女助理，她一味地要求员工“做好每一件事，要做就做到优秀”，这种昏话，因为说得太多，已经形成了本能思维，没有人敢质疑其荒谬性。

这个虽然简单到了极点却久为谬说所掩盖的道理，美女是永远也弄不明白的，老罗更是听不懂。

但是市长 CEO 却太清楚这个了，或许他永远也不会像我这样挖空心思去弄清楚这其中的原委，但久在仕途，逢场作戏，他的人生起落之间不知遭遇过多少惊涛骇浪，若连这么个道理都不清楚，又如何能够坐得到市长的位置？

所以我只要一开口，市长 CEO 就知道我说的是什么，也知道我说的是正确的，只不过绝大多数人已经被错误的观点灌输日久，早已迷失了本性，脑筋转不过这个弯来而已。所以他必然会在第一时间内对我所说的一切产生强烈的兴趣，虽不可能将我认做知己，但对我的好奇心，却是不可避免的。

所以我知道，即使是辞退我的通知书已经拟好，但当市长 CEO 听到我这番话的时候，他也会立即收回成命，因为还需要对我再观察一段时间，驯服我统驭我或是击败我，不管他想怎么做，他总得把我留在他的战场里。

一个统驭高手犹如猎人，他们无时无刻不在寻找富于挑战性的对手。

就这样，我成功地留在了公司，并获得了市长CEO的亲口吩咐，他不在的时候，有事由我和老罗一起商量，这话的意思就是说由我和美女助理一起商量，商量妥当了，告诉他一声就行。

哈哈，当时我心里乐不可支，美女啊美女，这回我看你还往哪儿跑！

事实上，这一次绝地反攻挽回的不仅是我的工作，还有美女对我的印象，当市长CEO再次飞走之后，她看我的眼神明显与以前有所不同，以前是厌恶，是憎恨，是鄙夷，但是现在，她的目光中有几分惊讶，几分惶惑与几分顺从，但我已经怕了她，就算她在我面前再作温柔状，我也决不敢再有丝毫非分之想。

这样的伪劣美女，我还是敬而远之，不要招惹为好。

我在心里告诫自己。

我的担忧很快就证实了，美女可不是那么容易屈服的，她上有市长CEO的三千宠爱，下有小狼狗的贴身紧随，博弈的合力终究会让我们势不两立。

那个搞征文的年轻小伙子——此时他已经成长为小狼狗，获得了美女的绝对信任——他原本视我为一条已经落水的丧家犬，正欲踢之踹之以显示他青春的动感和活力，却不料我绝地反攻，战局顿时扭转，这条小狼狗足足一个星期没有醒过神来。

一个星期之后，小狼狗终于从我的行为中悟出一个道理，那就是如果你想挽回颓局，那就要不计后果地闹事。

于是他开始跟我闹事，并在我们交会的所有领域里与我为难。

而且该狼狗虽然年轻，却极有心计，他在挥舞战旗冲杀而来之前，就利用美女对他的信任，将美女纳入到了他的阵营之中。而美女终究是女人的虚荣心在作祟，似乎更有意促成我和小狼狗的争战，而她则悠闲地坐在一边，欣赏着我们两个为她打得狼狈不堪。

平心而论，这条小狼狗与我差得太远，以他为对手，实在是我的羞耻。无论是工作能力、技术水平、人际关系还是社会经验，他都差得太远，欺负这样一个小毛孩子，实在是太丢人了。

但小狼狗却不明白这个道理，他见我步步退让，自以为得意，愈发地不知道自己姓什么了，做起事来肆无忌惮，乱搞一气，至少有三次，我都已抓到了他的关键要害之处，只要将他的错误抖搂在市长CEO面前，别说他只不

过是一条吃软饭的小狼狗，就算是一只人见人爱的小熊猫，也逃不过扫地出门的噩运。

可是我下不了手。

说到底，我所谓的绝地反攻，不过是咽不下这口气，不肯丢了自己的面子而已，以我的能力走到哪儿弄不来一口饭吃？可小狼狗就不同了，他除了有漂亮的脸蛋，可以说是废物一个，吃啥啥不剩，干啥啥不行。毕竟他还年轻，知识的积累与人生经验的底蕴都是一片空白。他在公司里好歹还有一个美女照顾着，如果他被扫地出门，这世界虽大，可愿意养他这条小狼狗的美女却不是那么好找。

小狼狗的不识好歹让我烦闷，烦闷之余我读书。

读书，读东周列国，郑庄公克段于鄢，郑庄公的弟弟在母亲的支持下，不停地跟哥哥闹事，哥哥步步退让，弟弟步步紧逼，最后弟弟索性造起反来，要自己做国君，直到这时候郑庄公才抬起脚来，一脚将他的弟弟踹扁。无知的腐儒指责郑庄公不厚道，说他应该早在弟弟闹事之初就以仁义感化之，偏偏他却故意纵容弟弟胡闹，一直到弟弟走到了不归路为止，所以这一切，都是郑庄公的错。

可是孔子说：唯女人与小人为难养也，近之则不逊，远之则怨。

有些不明事理的人就是这个样子，你对他好，他就不知好歹。你疏远他，他就怨恨你不近人情。

这话是孔子说的，不是我说的。

我只求问心无愧而已，不愿意让小狼狗死在我的手里，如果我真的翻了脸，把他的过失往桌面上一丢，那就不是我了。

我有我的原则。

我的原则是：做自己的活儿，让别人弄死这条小狼狗吧！

我不想弄脏自己的手！

小狼狗越跳越凶，居然还多了几个追随者，这些人弥补了小狼狗技术上的天然缺陷，搞得阵容更加强大了。他们合起伙来在会议上与我大吵大闹，我笑眯眯地望着他们，权当是看热闹了。

又过了几个月，市长 CEO 回来了，他把我叫进办公室，对我说了一句："你让我非常失望。"

我苦笑，无言。

下午,小狼狗接到了辞退通知。

当他满脸愕然,一步三回头,恋恋不舍地离开了这块他如鱼得水的宝地之后,我看到美女助理从门前走过,她脸色平静,但望向我的时候,眸子里有一种深深的屈辱与仇恨。

我在心里暗暗叫苦,缺德的市长CEO啊,他是故意在单独与我谈话之后,再驱走小狼狗的,目的只有一个,让他的美女认为这一切都是我告的密,从此对我更是恨之入骨。

恍然大悟,市长CEO长年奔波,却把美女扔在这是非堆里而仍能保持着他们之间的蜜意柔情,除了市长CEO的个人魅力之外,更多的,还有他那不动声色的统驭手腕吧?

这就怪不得美女心里只能装下小狼狗,却再也装不下正常男人了。

权术这个东西啊,它将人的心灵扭曲得过于厉害,已经失去了本来的天性。

但是情战居然也可以与职战同向并行,却让我觉得有趣,只是一想到未来与美女不可化解的仇怨,顿时就心灰意懒。

你说我一个顶天立地的男子汉,跟一个不谙世事的年轻女孩子闹腾什么呢?纵然是她与市长CEO有实无名,纵然是她内心苦寂无处倾诉,养上这么一条小狼狗聊以自慰,这又关我什么事呢?

可人在职场,有些事,你却是永远也躲不开啊!

从此我们如同水火。

我也从此萌生退意。

(7)泯却恩仇一笑散

回想起来,那真是一个激动人心的年代。就在那一年,横行天下的黑客组织绿色兵团烟消云散,化为南北两个阵营彼此攻伐(朋友提醒我说,这段记忆绝对有误,至少有五年的误差,因为在此时绿色兵团应该还没有解散,中国的黑客大战更没个影子,估计我是把两件差不多的事情记混了)。而我却在公司里天天和美女助理钩心斗角,尽最大努力相互诋毁对方的工作与劳动。尽管如此,公司的人员仍在不断增加,网站的规模也越来越庞大,烧钱也越烧越凶。

我和美女助理整整斗了两年,整整两年的时间里,美女把所有的精力都

放在与我好勇斗狠上,咬牙切齿地一心想把我逐出公司。事后想起来,这原本不过是市长 CEO 的权力平衡而已,说到底,尽管美女是他床第上人,但小狼狗的前车之鉴犹在,他决不愿意再让谁趁虚而入,而有意识地把我安排在公司里并刻意强化我与美女之间的仇怨,无非是替美女找个消闲的活儿而已,全当是买包瓜子让美女嗑,以免她一个人无所事事闷得慌。

不堪回首啊,真是没意思。一个大男人干点什么不好?却靠给一个可怜的女人添堵吃饭?

我觉得这一切应该结束了。

就在这时,有朋友替我引荐了一个姓张的小伙子,这个小伙子头发长长的,有事没事弄副墨镜戴着,走到哪里身边都跟着几个女孩子,对他满脸倾羡。小伙子虽然年轻稚嫩,却是早年黑客组织中的领军人物。这些年轻的黑客们,终将在商业大潮之中成就他们的事业与梦想。

为什么我要和这个小伙子接触?

理由说起来让人感到可笑,皆因黑客组织俱是由民间的团练乡勇所组成,与美方黑客组织的攻伐与杀劫更是纯粹的义务劳动。义务劳动很好,但却没人义务喂他们饭吃,所以他们还得自己出门去觅食。

自古黑客一条路,做安防!

所有的黑客注定了终将为安防公司所收编,否则的话,他们的技术或是另走偏门,缺乏商业性价值,或是沦为散兵游勇,危害四乡。所以能够让他们尽情地体验突破的乐趣而同时又能够填饱肚子的,就只剩下做计算机安全防御系统这么一个差事了。

当时我一看到这位"爱国将领"的那副墨镜,就知道麻烦大了。

我知道这小伙子是来推销他们的"最新防火墙装置"的,可我没权力答应他,最多只能介绍美女助理与他见个面,可照我和美女助理目前如同仇寇的局面,既然是我介绍的客人,这桩生意多半谈不拢。

谈不拢的生意有很多,这世上的绝大多数生意都是谈不拢的。问题是这小伙子出身草莽,难免有些"游击习气",多半没有学过三大纪律八项注意,万一生意谈砸之后,公司网站被黑,美女一定会疑心这是我和黑客们联手搞的鬼。到时候她在市长 CEO 的床上告我的黑状,我又不和他们睡在一起,连替自己辩解的机会都没有,这事岂不糟糕?

所以我尽量让这位年轻的"爱国将领"多讲一些激动人心的黑客卫国战

争史，趁他说得兴高采烈之机，我抽空琢磨一下这事应该怎么个弄法。

等小伙子说完了，我心里也有个谱了。

我请小伙子给我一些资料，小伙子早有准备，立即掏出一堆花花绿绿的画册，上面画满了拓扑图。这些废纸看得我直皱眉头，小伙子啊，你除了爱国之外，闲着的时候就不能琢磨琢磨正事吗？连最起码的营销意识都没有，搞的资料除了拓扑图就是相关技术指标，连我都不爱看，还指望靠这些东西打动美女吗？

于是我给他讲营销的基本常识，一边讲一边想，或许我应该去搞搞营销，为什么不呢？既然我连营销的基本常识都懂得。

一念之差啊，从此万劫不复！

小伙子终于听懂了。

隔日，我带小伙子去了公司，费了好大的劲才把美女请到，小伙子年轻，比我还见不得美女，一见美女顿时连话都不会说了，像只猴子一样在公司网站系统的漏洞里钻来钻去，肆意妄为将网站乱搞一气。搞了一番，他得意扬扬地抬头看着美女，以为美女会给他一个香吻。不承想他过于高估了美女的水平，美女硬是没明白他刚才折腾一番是在干什么。没办法，小伙子只好苦着脸再表演一遍，美女还是看不懂。到了第三遍的时候，小伙子已经是心力交瘁，我瞧他的表情，这一遍表演要是再起不到效果的话，估计他会一头撞死在我们的会议室墙壁上。可怜如此一位"爱国将领"，没有死在敌人之手，却被美女折磨而死，实乃人间悲剧，真是惨绝人寰啊。

小伙子的第三遍表演完毕，美女的表情更是茫然。

到了这一地步，让美利坚合众国都拿他没办法的"爱国将领"只能是眼含热泪，仰天长叹，掉头跌跌撞撞离去。

小伙子走后不久，我坐在办公室里越是琢磨这事就越是觉得不对劲，虽说我从不敢高估美女的智商，但低到这种程度，未免也太离谱了吧？我心中隐隐约约有一种感觉，美女并不是看不懂，她天天干的就是这个，要是真看不懂才怪。她这样做的目的只有一个：以愚困智，让小伙子——不，也许她是有意让我无计可施，并设计诱我入瓮。

正当我琢磨这件事的时候，美女推开我的门，说是"有点儿事跟你说一下"。

我请美女进来，并把门打开，有意让外边的人看到我们的动静。说实话，我心里是很害怕这个美女的，她一直把小狼狗被逐的账算在我头上，如果说

她能够放弃对我的仇恨与报复的话,除非是太阳从西边出来,我才肯相信。

美女把她要跟我商量的事一说,立即就印证了我刚才的判断。

她果然是装作没有看明白爱国将领的钻漏洞表演，只不过她对这些事不是那么感兴趣而已,所以就尽量让自己显得更为“清纯”一些。而当她回到自己的办公室之后,却琢磨出一个让我始料未及的怪想法。

她竟然想雇用黑客攻击竞争对手的系统,理由是“试一试他们的能力到底能不能行”。

我不知道她这是一个深思熟虑诱我入瓮的圈套，还只是一个女孩子的异想天开,但我当时本能地立即拒绝了这一建议。

这主意实在是太荒唐了!

我对她解释说:“这个主意本身并不具任何可行性，除非她是这方面的高手,或者我是,又或者公司另有可靠的人是,只有在这种情况下,我们以完全的个人行为的模式搞搞怪,与公司经营无关,还是说得过去的。而如果雇请黑客来干,那风险实在是太大了,经营上的、交易上的,都存在着数不清的不确定因素。而且,最重要的是我们不能替黑客拓展这样一个可怕的市场,如果黑客在我们这里尝到了甜头,那么用不了多久,我们扔出去的砖头就会飞回来砸到我们自己的脑袋。”

我这人有个毛病，不管多么小的一件事情，都能够搞出一大堆的理论来,古今中外引用个没完,总之是越说话越多。正当我说得起劲儿的时候,美女突然一瞪眼,拿手指重重地在我的额头上一戳,骂了我一句:

“你知不知道，你的脑子就是太木了！有些事你明明干得了，可你就是不敢！”

当时我目瞪口呆,她这个动作,明显有点儿过火了。

最难消受美人恩,这一指点戳,至今我脑门上那个部位还滑腻腻的。

事后有好多次,当我反思这段时间的得失的时候,我总是被这样一种想法困扰着:或许我错过了与美女和好的唯一机会。但是,一想到那条满脸忧伤与痛苦离开的小狼狗,我脑子里的杂念就立即烟消云散。

说到小狼狗,还有一段插曲,那小伙子在人才市场上奔波良久,终于又进入了一家网络公司。找到工作之后,他还专门跑来公司一趟向我示威,记得他当时坐在门口用来接待客户的沙发上，乐呵呵地同公司里的熟人们打着招呼,看到我走过,就立即提高嗓门,说道:

"做人不能太坏,良心太坏,又黑又烂,早晚会遭报应的。"

唉,这个不懂事的孩子啊,真是让人拿他没有办法。

平心而论,虽然我对小狼狗这个孩子不断地进行着丑化与恶评,但客观来说,这孩子本质并不坏,他青春、健康,举止得体,处处讨人喜欢,与年轻的女孩子异性相吸,原本是人之常情。而且他虽然以我为敌手,却也不过是不谙职场游戏规则所做的一件错事而已,真的怪不得他。

说到底,我们这么一大堆人聚在这么一个生产单元,无非是糊弄老板混口饭吃而已,却这样你争我夺地斗个不休,真是何苦来着。

我心里这样想着, 用手揉着被美女点戳的脑门, 对她说了句:"我琢磨着,我这个性格,做营销正合适。"

美女问:"你不是要走吧?"

我说:"本来没这个意思,可是话已经说出来了,就只能这样了。"

争斗了这么长时间, 或许这一刻美女真的放弃了对我的敌意, 因为她说:"你的性格不够狠,怕你做不来。"然后她又说了一句:"公司找好了没有?要是没找好,就先一边干着一边找吧,现在外边的工作很难找的。"

有了她这句话,就够了。

职战相逢,如此而已,我还能要求什么?

(8)有个老板是坏蛋

我虽然性格冲动,思虑不周,但还不至于达到在双方的仇怨已经达到了难以化解程度的对手面前吐露心事、授人以柄的地步。事实上,我说那句话原因是我在这场权力角逐中已经是筋疲力尽了, 内心深处不知抱怨过多少次自己不会处理事情,以至于陷入了这么一个烂泥潭不能自拔。

最主要的原因是,当时的确有一个朋友热诚地邀我"加盟",而且他还一口答应满足我的心愿,让我在他的旗下做一名"副总"。

副总,又是副总,我不知道那年月我为什么老是和副总这个职位过不去。

细细想来,实际上那位朋友的诚邀我并没有答应,因为他的为人我不喜欢。但有这件事情发生,我却无形中在心里将自己的身价抬高,觉得自己如此伟岸之人,再憋屈在这里与一个女孩子争斗实在是不值得。而我的潜意识里,却仍然希望能够向美女对手传递一个友善的信号:这是何必呢,大家都

不容易。

那位朋友实际上是公司的一名难缠客户，任何一家公司的客户都是泥沙俱下鱼龙混杂的，有容易说话的，也有心术不正的，我这位朋友，就属于后者。这话我写在这里，并不是乱说的，事实上这世界上确实存在着“坏人”这种动物，但即使是一个坏人，最喜欢不过的还是好人，因为他和好人在一起感觉到安全，而且总是有利可图。

事实上，早在网络技术公司遍地开花之前，其基本的发展情形就已经进入了式微阶段，有一个始料未及的问题摆在了网络技术公司的面前：在等来融资商之前，网络必须要赢利。事实上这个问题直到今天也没有得到解决，早在两年前的一份国外产业分析报告表明，网站依靠自己的经营获得利润的，只有以 SEX 为主题的收费网，其他的网站无一例外仍然在烧钱的路上大步前行。但是在当时，很少有人意识到让一家网站赢利是项无法完成的任务，正因为意识不到这项工作的不可能性，所以在当时，即使是一家小得不能再小的网站，也雄心勃勃地准备“在市场上获得充足的利润空间”。

除了能够满足人类本身欲望的 SEX 网站，对网民进行收费对其他网站来说就意味着一头撞死在那堵看不见的防火墙上，唯有电子商务，能带给网站一线希望之光。

于是鼠标就跑出去忽悠水泥。

于是我们就招聘业务营销人员，让他们跑出去游说商家制作网站、搞电子商务，或是在我们的网站上直接做广告，在这样的情形之下，不知是哪个业务员把后来成为了我的朋友的那位“坏蛋”老兄哄来了。

“坏蛋”老兄是一家大型房地产开发公司的老板，后来我听他自己说，他以一千万起家，弄来地皮之后再抵押给银行，换来贷款之后找来施工单位，楼房连个影子还没见到就预售楼花（后来各地政府禁止了预售楼花），轻而易举地完成了他的资本原始积累。

这个老兄应该归入“最先富起来”但素质不高的那一类人群之中，有了钱，他的劣根性彻底大暴露，天天跑到夜总会殴打陪酒小妹——是真的殴打，不是开玩笑的。他每次喝多了之后，都会狂暴地把陪酒的小妹打得头破血流，男人酒德如此，品行可想而知。反正他有钱，闹了事之后夜总会和挨打的小妹获得一笔赔偿，也就不会再追究下去。

但这老兄来我们公司“谈事”的那一天，却是衣冠楚楚，一点儿也不像个

殴打小妹爱好者。他随随便便地坐在我们用来接待客户的会议室里，手脚摊开，皱着眉头，听我们对他介绍网络技术发展的前景与公司的良好势头，神情严谨，不动声色，冷一看还真不像是一个“坏蛋”。

后来美女助理进来，也没见他的表情有什么变化。人在场面上历练得多了，城府就自然而然地深了起来，许多人都是这样，他表现得很正常，也没什么稀奇之处。

“坏蛋”老兄唯一提出来的要求，就是他要给我们网站投资，此建议获得了我们的热烈支持，一致认为他是一个深具商业洞察力的实业家。然后“坏蛋”老兄就说大家一起出去找个茶楼深聊一聊，在这节骨眼上，别说去茶楼，就算是茅楼，我们也得陪他去。

去的人有我和名存实亡的副总老罗。老罗的副总虽然名存实亡，可终究还是个副总，由他为主出面陪同，还说得过去。美女助理没有去，不仅她没有去，我们也没叫公司的其他女员工同往，但“坏蛋”老兄的脸色仍然未见丝毫异常，这就导致了我们对他人品的判断严重失误。

我们去的不是茶楼，而是酒吧，都是男人嘛，这还说得过去。我已经解释过，我这人酒精过敏，一见酒就头晕目眩，喝了两杯就跑到洗手间里去了。等我回来的时候，发现老罗神色不对，“坏蛋”老兄也是极为恼火，当时他铁青着一张脸，冲我招手：“过来，过来，你给我过来。”

于是我过去。

就听他不高兴地责问我：“你们俩到底谁说了算？你说他是副总，怎么他遇事不敢拿主意，反倒叫我来问你？”

我满脸赔笑，问“坏蛋“老兄是何事竟让他如此大动肝火。

“坏蛋”老兄听了我的问话，极其恼火，分明是要发作，举起杯子就要摔砸，幸好老罗急忙站了起来，说了句“我去一趟洗手间”，就逃之夭夭了，留下我一个人与“坏蛋”老兄对峙，才知道事情的原委。

原来“坏蛋”老兄也瞄上了我们的美女助理，想让美女助理陪他睡几天，再谈生意的事。可这事我哪能做得了主啊？我最多不过是告诉“坏蛋“老兄：这事怕是没你的戏，你的钱还真不够多。

“坏蛋”老兄听了之后极其气愤，破口大骂大资本家欺负他这个小资本家，气恼之下，就叫来小妹陪酒，一边喝一边破口大骂，我看他这样子不对头，站起来就要学老罗开溜。不承想我这一不义之举却激怒了同是在这家酒

吧里喝酒的另一个大佬。

那位大佬坐在距我们不远的座位上,“坏蛋”老兄的叫嚷,他未必能够听得清楚,因为酒吧里的音乐声太吵。但是该大佬一直和几个中年男人坐在一起,笑眯眯地看着我们这边的热闹。当我站起来准备走的时候,大佬却不知何故也站了起来,拦住了我的去路。

大佬很客气地劝我不要走,就算是要走,也要带着我的“朋友”一起走。因为那位大佬的模样极不起眼,我没把他的话当回事,大佬也不生气,只是摇头叹息,拍着我的肩膀说道:“小伙子,做人可不是这么做的啊,也怪你们老大没教好你。不是我不让你走,你自己看看能走得了吗?”

敢情这位大佬,把“坏蛋”老兄当成是我的“老大”了。

当时我扭头一看,顿时倒吸了一口冷气。只见我的身后排开一溜面目凶悍的马仔,都用冷冰冰的眼神盯着我。

我记得这件事应该是发生在广州, 可是还隐隐约约地记得在南宁的时候也曾发生过同样的事情,两件事连细节都一模一样,分明是同一桩事,只是实在回忆不起来哪个记忆版本是正确的了。

但是那个大佬的模样我还记得,憨憨厚厚,衣装普通至极,但是他的眼睛微微睁开,盯着你的时候,那冷峻的目光却极吓人。在这个我当时不明身份的大佬面前,我是屁也没敢放一个,只好乖乖回去侍候我的“老大”——“坏蛋”老兄。但事隔多年之后,我在写《黑金道》的时候,把他的真实身份和末路写了出来,算是报了一箭之仇吧。

这个插曲过后,“坏蛋”老兄就开始了他酒后殴打陪酒小妹的暴行,猜一猜是谁替他买的单?我整整三个月全都白干了。

两个星期以后,“坏蛋”老兄再次吩咐人打电话过来,要继续“商谈合作事宜”,偏巧这个电话是美女助理接到,就吩咐我和老罗一起过去,老罗就找了个借口推了,我只好硬着头皮去了。

看到来的只有我一个人,“坏蛋”老兄勃然大怒,当场在他的办公室里发作起来,竟然对我破口大骂。而我知道这笔生意是无论如何也谈不拢的,让美女助理陪他睡觉?我还没机会呢,哪还轮得到他?所以我当即就毫不客气地顶了回去,并明确告诉他,我们两人之间,只有他欠我的,我分文也不欠他,他没任何资格冲我耍威风!然后我毫不客气地朝他要我替他垫上的医药费。他暴打陪酒小妹,凭什么让我买单?

类似的事情还曾发生过几起，“坏蛋”老兄和我又闹过几次，不打不相识，慢慢地竟然熟稔起来，公然引我为知已，成为了朋友。当他了解到我和美女助理势不两立的对峙之局的时候，竟然兴奋得像个孩子一样手舞足蹈，一口咬定说美女之所以恨我，是因为她“已经不知不觉地爱上了我”，因为爱恨交加，所以才会闹个不停。并急不可耐地替我出了几个将美女搞定的损招。平心而论，坏蛋终究是干坏事的专家，他想出来的损主意，就算是让我再活一辈子，也琢磨不出来。但这种事，岂是我这种人干得出来的？所以他的一片好心，就这样付诸东流了。

就这样一来二去，“坏蛋”老兄已经到了和我无话不谈的地步，但他想和美女助理睡觉的愿望，却始终是一个美好的愿望而已。终于有一天，他向我提出来一个令我瞠目结舌的建议。

他建议我离开那家破网络公司，去他的房地产公司施展拳脚，给他做一个副总，替他看着工地，因为施工方总是想尽办法地加大成本核算，一定要有自己可靠的人盯紧点儿才行。

当时他说了一句话：“我最看中的就是你的可靠。这世界上有本事的人多了去了，本事有什么用，最多饿不死就算不错了，但可靠的人，实在是太难找了。”

我把这句话理解成他是在骂我，因为我不了解建筑业，一直以为这种活儿都是民工干的呢！

这个活，有个名称叫“甲方监理”。

(9)阳光职场下的阴影

仿佛我又回到了西南地区的气站里。

这是我随“坏蛋”老兄到了他的工地之后的第一个感觉。

“坏蛋”老兄的建筑工地就在广州天河体育场附近，但是四面围起的裙墙将繁华的都市风景遮得严严实实，举目所见，吊塔林立，泥桩遍布，头戴安全帽的建筑工人进进出出，气锤落下时的铿锵节奏带给人一种强烈的震撼之感，一派繁忙景象。在堆积如山的建筑材料之间，有一座将拆却未拆除的三层小楼，“坏蛋”老兄将车停在工地外边的安全之处——唯恐工地上的灰浆弄脏了他的车子——然后带着我进了工地。

工地上的民工们正在吃饭，一口热气腾腾的大锅放在空地上，光着膀子脸上沾满了灰浆的工人蹲在地上，手托硕大的饭碗正在狼吞虎咽地吃着。我第一感觉这里不像是一个建筑工地，倒像是个正在装修过程中的半成品。

“坏蛋”老兄板着一张脸，带我走进了那幢三层小楼。

小楼门窗破裂，砖砾满地，想想毕竟是一座要拆的旧楼，这么一个样子，正常。在一楼的一间屋子里，两个面貌颇有几分威严的老人正拿着尺子，在几张建筑结构图纸上认真地研究着，看到我们进来，老人纯真地笑着，转向我们。

“坏蛋”老兄在两个老人面前表现得非常恭敬，很关切地问候：“刘院长，麻烦你们了，为这么点儿小事让您老受累，真是不好意思。”

两个老人笑得更是纯真：“不碍事，不碍事，在家也是闲着嘛。”

后来我才弄清楚，这两个老人，是一对老夫妻，男的姓刘，曾是武汉市一所知名建筑设计院的院长，他的老伴也是学工民建的，刘院长退休之后，他的儿子把他接到花城广州颐养天年。“坏蛋”老兄只用了每月三千元的价格，就将两个老人请到工地上帮他做甲方的施工监理。刘院长肯来不是为了钱，而是怕在家中无所事事闲出病来。

我原本是不愿意接手这活的，因为我对建筑一无所知，连建筑材料的规格标号都弄不清楚，让我帮着“坏蛋”老兄监理工地，那岂不成了坏蛋老板糊涂监理，越监理越糊涂了吗？但见了刘院长夫妇，我的心里顿时感到几分踏实，如果有这两个风格严谨的老专家帮助把关的话，这个副总，做做也无妨。

“坏蛋”老兄带我上了二楼。

二楼有一条对着工地的露天长廊，前两个房间没门，后面几个房间却门窗关闭，连窗户里边都糊着报纸，看起来像是住着人的样子。“坏蛋”老兄走到最靠外的那扇门前，推开，向里张望了一下，说了声“你在呢，”就走了进去。

我跟在坏蛋老兄身后进了门，就见里边一张床，一把椅子，一张桌子，桌子上放着一台彩电，一个长了双女人一样漂亮眼睛的中年男人正躺在床上看电视。这个男人身上的衣服很有品位，都是最昂贵的男装品牌。见我们进来，他那双眼睛眨了一眨，坐了起来。

“坏蛋”老兄和那个男人说了几句话，都是关于工地上的事情，听他们交谈，好像是承建方坚持要改动建筑图纸、更换材料，这个中年男人显然正在

处理这个事情。但看起来“坏蛋”老兄似乎对这件事并不太感兴趣,只是恶狠狠地说了句:“给我咬住他们,想坑我?甭想!我坑人的时候他们还没生出来呢。”

诸如此类,分明是双方的信任度极高的那种关系。

和中年男人聊了一会儿,“坏蛋”老兄松了松脖子上的领带,在房间里东张西望着,漂亮眼睛男人见状,就仰起脸来,对着上面的三楼喊了一声:“下来一个,倒杯水,没一个眼睛里有活的。”就听上面有个女孩子清亮地回答了一声,楼上的天花板咕咚咕咚地响了起来,听动静人数还不少。

稍顷,从楼上下来两个女孩子,走在前面的那个神态淡静,脑门宽大,一双眼睛透着与她的年龄不相衬的稳重,后面那一个女孩子的风格就显得张扬一些,胆子也大,躲在第一个女孩身后冲“坏蛋”老兄吐舌头。她们两个进来后,后面又进来一个女孩子,她比第一个女孩子多了几分柔性,却很低调地低着头,见到我们脸先红了,极羞涩,不像第二个女孩子那么精怪。

“坏蛋”老兄见了她们,就向我介绍:小霁,阿珠,妹妹。

听了介绍,我还是弄不清楚她们谁是谁。但我更关心的是那个漂亮眼睛的中年男人是谁,但是“坏蛋”老兄偏偏不提一个字,我也只好闷在心里。不过,在这满是男人汗臭气味与漫天飞舞的灰浆之中,却突然见到三个女孩子,这倒也是一道亮丽的风景。

聊过之后,坏蛋老兄带我出来,漂亮眼睛送我们出门,但并没有送我们下楼,只是站在楼梯口处与三个女孩子说说笑笑。坏蛋老兄悻悻地瞄着那家伙,从牙缝里喷出几个字来:“王八蛋!”

这个“王八蛋”,就是特指住在二楼房间里的那个漂亮眼睛男人了。

那么,何以这个眼睛漂亮的男人在“坏蛋”老兄这里进化成了王八蛋呢?这其中却有一段缘故。

“坏蛋”老兄这家房地产开发公司,原有三个股东,他是一个;另外一个是与他关系亲密的女人,那个女人出了四百万,就远赴英国读书去了;而第三位股东出资二百万,也不常来公司,但却派了他最信得过的一个姓胡的,也就是住在二楼的那个漂亮眼睛男人,来公司做了一个副总,主要是负责工地上的甲方监理。

胡总人品出色,工作能力也极强,尤其是在工程建设方面,远不是“坏蛋”老兄那种草包所能比得了的。自从他来到之后,“坏蛋”老兄就感受到了

一种强烈的危险,他总是莫名其妙地怀疑这位胡总瞒着他和承建方串通,暗中中饱私囊,可这只是他自己的疑心而已,始终抓不到任何证据。

但“坏蛋”老兄的怀疑也不是无凭无据的,他告诉我,自从姓胡的来到之后,乙方就不断寻衅滋事。此前他派过来的监理人员不是被乙方的建筑工人打得头破血流住进了院,就是被胡总找了个名目炒掉了,最后能够在工地上坚持下来的,只有我刚才看到的那三个女孩子。

三个女孩子一个是出纳,就是冲“坏蛋”老兄吐舌头的那个女孩子;最后进来清理房间的女孩,是负责材料和库管的;而走在最前面、性格最沉稳的女孩,她既是财务,又是另外两个女孩子的主管。

只有三个女孩子在这里,“坏蛋”老兄更是放心不下——他倒不是放心不下这三个女孩,他才没这份好心——他担心这三个女孩子看不住胡总,让姓胡的把他给坑了。于是他就找到了刘院长夫妇, 想让这两位老专家帮他看着工地。可是刘院长何许人物?他们在国内的建筑领域里也是久享盛名,岂会听从“坏蛋”老兄的安排,替他看家守院?所以刘院长夫妇虽然是来了,但他们上班的时间却是很随意的,他们一个星期最多来两趟,来得晚,走得却早。而工地上能替“坏蛋”老兄看着乙方和姓胡的的人,就是那三个女孩子了。

对于“坏蛋”老兄的怀疑,我觉得完全是有可能的。要知道,这里是工地。在这里每天会有大量的采购单据报上来,是什么材料?何种规格?哪一个标号?什么用途?需要多少数量?派谁去采购?应该去哪家建材商那里去买?用什么方式运回?入库与领用的程序有哪些?类似的问题不计其数,这其中哪怕有一个细小的环节没有顾及到,都有可能造成成本失控。

我虽然不懂建筑工程,但常识我还是知道的。

但我却不像“坏蛋”老兄那样把事情想象得那么严重,再怎么说,胡总也是代表了三个董事之一,人家之所以派他来这里,忠诚度必然是第一位的。“坏蛋”老兄以己度人,因为自己坏所以视天下人都和他一样的是坏蛋,满脑子阶级斗争思想,这实在是要不得。如果他不是我的老板的话,我一定会开导开导他的。

但既然他是我的老板,那就随他猜测去吧,无论如何,我很难相信漂亮眼睛胡总会和乙方串通,拆自己的台。

总之,我对漂亮眼睛胡总的印象,远比对“坏蛋”老兄的印象更好一些,这一点恐怕是“坏蛋”老兄没有料到的。

还有一件事，对于是否接受“坏蛋”老兄的聘请，我始终在犹豫之中，与美女助理长达两年的钩心斗角早已让我疲惫不堪，我很想让自己再换一种职场环境，一种人际关系不像现在这样紧张的环境。而“坏蛋”老兄的工地，无论从任何角度上来说，其争斗与逐战较之于网络公司都有过之而无不及。

要知道，工地是职场之上攻讦最为激烈之地，在这里，承建方为了自己的生存与利益，无时无刻不想着加大投入成本，甲方的监理几乎每一天都会面临着他们的挑战，不是业务与人际双精通的人士，根本就适应不了这种场合。更何况，工地上环境开阔，人性中被压抑的许多东西很容易得到释放，所以在这种环境下做事的人，很快就会变得无拘无束，满嘴脏话。

这么一个环境，根本不是我希望的。但有一件事我感到奇怪，那三个女孩子柔弱无助的样子，居然能够适应得了这里，真是奇事一桩。

“坏蛋”老兄虽然人品不正，但揣摩人心的水平却极高，他早已把我摸得透透的，所以出了工地去酒楼吃饭的时候，就打了一个电话，叫那个小出纳过来。

小出纳很快就跑来了，她好像是有备而来，画了淡妆，额前留了一寸的刘海儿，看起来像个清纯的女高中生。我甚至怀疑她就是在中学还没毕业的情况下，被“坏蛋”老兄拐到工地上做童工来了。

吃饭的时候，“坏蛋”老兄脏话不离嘴，净讲些荤段子。当着这样一个小姑娘讲这些，可见“坏蛋”老兄是何等的无可救药。我偷偷地瞟了小出纳几眼，发现她咬着嘴唇，哧哧地笑着，只是不肯抬头。吃完了饭后，“坏蛋”老兄居心不良地让我“送”小出纳回去。我记得当时正值夕阳西下，小出纳双手揪了长长的坤包提袋，坤包低垂至她的膝盖处，那幅画面极美丽。“坏蛋”老兄冲我歪嘴挤眼，贴到我耳边低声说：“没事，上吧，你不上也是便宜了别人！”

我也不是那种如何正统古板的男人，但我确实不习惯这种做法，我是出来打工的，事业未成人生未竟，却整天琢磨这种事，总感到自己无法对家人交代。所以我坚辞了“坏蛋”老板的建议，把小出纳送回了她住的地方。

当我送小出纳上楼的时候，小出纳低声说她怕黑，我知道她的意思，但我终究不是“坏蛋”老兄。而且我出来这么多年，此前此后这样的事情见得多了，我有我自己的原则。

事后想起来，幸亏我不像“坏蛋”老兄那样纯是靠下半身思考，关键时刻把持住了自己，才没有在即将到来的职战风潮之中翻船覆舟。

我更没有想到,就在这一个不过由三个女孩子组成的“团队”之中,却分布着我有生以来所见到的最诡谲的职场博弈。就在这三个女孩子貌似纯真的外表掩饰下,却充满了险恶的陷阱与杀机。

(10)大诱局

我在“坏蛋”老兄那里任职还不到一个星期,工地上的财务突然来找我。

财务说,胡总想炒掉库管,但是他认为现在的工地上离不了库管,而且库管也从未犯过错误,所以现在炒掉库管是没有理由的。但财务在胡总面前说不上话,所以才来找我。

库管?我想了半天,才想起来,财务说得库管,就是那天我在工地上见到的第三个最低调的女孩子。那么胡总为什么一定要炒掉她呢?还有,如果财务反对,她为什么不把这件事直接告诉“坏蛋”老兄,却跑来找我?

但这些话我不能问得太明白了,问得太明白了,往往对了解情况反倒没好处。所以我就含糊其辞地问她:“到底是怎么一回事?”

财务把胡总要炒掉库管的理由重新说了一遍,无非是嫌她工作不称职而已。这样一来问题就难办了,胡总认为库管不称职,可财务却认为库管称职,我该信谁的?

最重要的是:我跟这事又有什么关系?

对我来说,解决这个问题最好的办法就是一推了之,而且我也不是找不到理由,毕竟我才上工没几天,他们之间的事情,我又如何能弄得明白?

我决定置身事外,不理会此事。但同时我却又觉得这件事能够帮助我了解到工地上这几个人内在的关系。就现在的情形来看,财务显然和库管站在一起对抗胡总,这两个小丫头,也亏得她们胆大。但是那个我印象最深的小出纳的立场又如何呢?不好意思解释为什么,总之,虽然我与小出纳并没有什么工作之外的关系,但我的确是非常的关心她。

于是,打发财务离开之后,我就打电话给小出纳,“请她吃饭”。

时间到了,小出纳来了,模样打扮与上一次饭局所见大为不同,显得成熟了许多,很明显,这才是真实的她。

一边吃饭,我一边旁敲侧击,不露声色地询问财务、库管与胡总的关系。小出纳的眼睛眨来眨去,总是装作听不懂我说的意思,一定要逼我把话说得

更清楚些。我当时已经意识到这个小丫头虽然表面上看起来清纯无邪,但心计很是过人,属于那种一旦被缠上就很难脱手的女人,心里暗自庆幸那天夜里没胡来。

小出纳告诉我,财务和库管都是“章姐”的人。

可是哪儿又冒出一个“章姐”来呢？我弄不明白,又不能直接问,就故意引着小出纳的话往下说。说了好久,终于才弄清楚,原来那个“章姐”就是公司里的二股东,出股四百万的那个女人。据小出纳说,这个章姐是一个厉害人物,当初她在的时候,“坏蛋”老兄对她是言听计从,“坏蛋”老兄的公司之所以能够拿下这块紧俏的地皮,也全是章姐运作的结果。后来章姐出国去读书,留下了财务和库管,帮她看着公司,说明白了就是看着“坏蛋”老兄。后来三股东派了最能干的胡总来,一下子就把财务和库管压了下去,所以他们之间的关系,是简单又复杂,永远也没人能够说得清楚的那一种。

我听了半晌,越听越觉得这事复杂,不好处理。而且听小出纳言辞闪烁,分明透着点儿我是隶属于“坏蛋”老兄阵营里的,公司里的三国大战,唯独便宜了她站在一边看热闹。

会是这样吗？我觉得头疼,更加不想趟这池子浑水了。

这件事又过了几天,我在公司里突然接到了“坏蛋”老兄的电话,他的声音气急败坏,劈头就问我:“你知道不知道？”还没等我回答不知道,就吩咐我放下手边的事,立即赶往工地。

我急急赶到工地,一进那幢要拆掉的小破楼,就听到“坏蛋”老兄暴跳如雷的怒骂声。我循声进去,原来他正在大骂财务。

“坏蛋”老兄骂起人来绝对是个天才,污言秽语尽是他自己的独特创意,令人耳目一新。就在他的破口大骂声中,财务呆呆地坐在椅子上,脸色死灰一般,目光黯淡,双臂无力地耷拉着,像是一个没有生命的布娃娃。她就是这样任“坏蛋”老兄秽语相加,却连丝毫的反应也没有,她这副样子,不是认了命,就是铁了心,到底是哪一种,因为我不了解事情究竟,也就无从判断。

“坏蛋”老兄发脾气的时候,没人敢上前劝一句,我也不敢,因为这家伙一旦发起火来向来是六亲不认的,试想他连夜总会中陪酒的小妹都下得了手殴打,我又算什么？所以大家都躲得远远的,看着“坏蛋”老兄发威。

“坏蛋”老兄骂累了,吩咐精明的小出纳和低调的小库管:“你们两个给我看住她,要是再给我捅了娄子,你们几个干脆一块撞死在这里算了！”

说完,"坏蛋"老兄掉头,怒气冲冲地返回公司,我急忙跟上,发现胡总也开着辆车子追了上来,等到了公司之后,陆陆续续地,又来了几个"副总"。直到这时候我才知道,这家公司虽然不大,副总却不少。

副总中还有两个风韵犹存的中年女人,虽然我的办公室与她们的紧挨着,此前却从未见她们在公司里露过面。后来我才清楚,这两位副总都是市政要员的家属,她们可以帮助房产开发商办理一系列的许可证,例如产权证、施工许可证等等,这些许可证有十几种,若非是有通天的关系,是不可能办得下来的。所以有些客户买到房后发现房产开发商提供不了产权证,遭遇到了欺骗,却也怪不得房产开发商,毕竟,通天人物的家属是有限的。以有限的家属来办理众多的开发商的许可证,那开发商就得碰运气了。连开发商都得靠碰运气,更别说买房子的消费者了。

公司高层毕至,要处理的事情就是工地上的财务贪污案。

原来,不知是谁最先发现的由财务负责的工地账目上,有超过八十万的款子不翼而飞。这是"坏蛋"老兄已经查出来的,没查出来的,还不知道有多少。所以"坏蛋"老兄才会当众破口大骂财务,所有的账目都经她的手,这么大一笔款子消失了,她不可能不知道。

那么,像这样一件事,用得着把那些"家属副总"也找来吗?这就透着"坏蛋"老兄对世事的洞彻与圆滑了。原来,那两位"家属副总"当初是看了公司二股东"章姐"的面子才肯来公司的,而财务又是"章姐的人",一向与两位"家属副总"友善,所以这件事的处理,是一定要听取她们的意见的,以免她们产生不满情绪,导致更严重的后果。

但是在会议上,那两位"家属副总"并没有说话,"坏蛋"老兄得不到她们的正面意见,眼珠一转,落到了我的身上,顿时用胖手指头一戳我:"这事由你负责了,弄清楚是怎么回事,到底有多少钱被挪用了,拿出个处理结果交公司讨论。"说完他又补充了一句,"你懂财务,这就用上了。"

"坏蛋"老兄的决定作出,就立即有一位"家属副总"开口说道:"他刚来,有些事情不是太清楚,要不要我和他一块儿去。""坏蛋"老兄顿时如释重负,说道:于总肯过问,那真是太好了,这事就交给你们俩了。"说完之后他站起来,又嘟囔了一句:"派两个副总去处理,公司真够给她面子的!"

散会之后,我建议那位主动请缨的于总先去工地上看一看账。于总很是热情地建议一块坐她的车,我没多想,就上了她的那辆花里胡哨的甲壳虫。

后来我在我的几部小说里都曾提到一辆甲壳虫，就是这一辆。

于总这人年龄不到四十岁，身材已经呈现出明显的走形，但灵活的眉眼间仍然能够看出她少女时候的妩媚。这娘儿们花样极多，车行半路，突然提了一个建议，建议我们两个先去喝茶，商量商量这事究竟如何处理。我一时之间反应不过来，更多的是不明白她到底要商量什么，还想从她那里多了解一些公司的内部情况，就随她了。

我们进了茶楼喝茶。于总开始说话，却不提眼前这桩让“坏蛋”老兄暴跳如雷的事情，反倒向我对自己作了一个详尽的描述，主要是她的优点多多，又是如何地注重生活品味和情趣。她说她最喜欢的运动是游泳，最爱吃的菜是水晶鸭，最喜欢喝的咖啡是法国拿铁，还有她每天睡前都要做瑜伽运动。话题就这么漫无边际地扩散，越扯越不着调，忽然之间她话题一转，说她最欣赏的就是像我这种男人，有智慧、有能力、有才干、有闯劲、心思缜密、沉稳淡定……我发现情形不对头，就借口去了趟洗手间，回来的时候手拿手机，告诉她说我们得快走，因为工地上出事了。

总算是把她骗出了茶楼，但在她的车里我还是跑不掉，坐在她身边听她继续失控的话题。还好，她两只手要开车，我还是安全的。

等到了工地，我让呆坐在那里的财务把账拿过来看看。天下之事，看账最是辛苦，但我要看的是那笔八十万的款子究竟是如何被挪用的，财务指给我看，不看还好，这一看让我目瞪口呆。

从账目上来看，账明明是平的，只是少了八十万。

但少了八十万账就不会平了，这是不懂财务的人都明白的道理，可这里怎么平了呢？

这事让我大感稀奇。

于是我就让财务自己看，找一找那八十万到底是怎么消失的，财务就趴在桌子上，抹干净眼泪，开始对账。越对翻出来的单据越多，最后林林总总，七百多张单据被翻查出来，涉及到金额总数已经达到六百四十万。

我看到六百四十万的现金从财务的笔尖上流出去，采购回来了同等价值的建筑材料，这些材料入库再出库，金额却变成了五百六十万。虽然八十万的现金在这一过程中不翼而飞，但偏偏材料的数量规格与标号却全都对上了号，你说这岂不是见了鬼了？

我这边正为这件事感到稀奇，于总却掌控了大局，中断了我们并吩咐小

出纳和小库管带财务去吃饭。我也有些意外,但总不能当着员工的面与她争执,只好默不作声。等三个女孩子走掉之后,于总走过来,满脸神秘地看着我:“弄清楚是怎么回事了吗?”

我沉吟着说:“我琢磨着这事可能跟财务没关系,但也没把握,我得去找个关键人问一下。”于总伸手一拉我:“走,咱们边走边说,先找个地方吃饭。”我跟在她后面,听到她又说了句:“没财务的事儿最好,要不也不好跟小章交代。”

我知道她口中的“小章”就是二股东章姐,心里很是为她这种挚友之情而感动,可是她老是这么跟我拉拉扯扯的,叫我怎么跟“坏蛋”老兄交代?她和我都是公司的“副总”,一旦走得太近,肯定会引得“坏蛋”老兄那种人的疑心病发作的。

于总带我去了一家酒楼,吃饭时非要上酒不可,我再三解释我酒精过敏,她却充耳不闻,而且要的还是洋酒。那玩意儿我最怕,可这种场合,没办法。

喝多了,那天夜里的事情,我忘得干干净净。

(11)遭遇女强人

我是个写小说的人,这养成了我一个难改的积习,喜欢夸大其词,把原本很简单的事情说得云山雾罩,比方我在“坏蛋”老兄那里碰到的这桩事,就是这么一个样子,说起来很玄,其实,只要稍有工地监理经验的人一看,就知道是怎么一回事。事实上,公司里除我之外,都是极富工程经验的高层管理人员,从一开始,他们就知道是怎么一回事。

但是他们为什么不肯说出来?

很简单,因为他们不肯被卷入到与他们无关的股权相争上去。

他们心里很清楚,“坏蛋”老兄和他们一样知道是怎么一回事,但既然“坏蛋”老兄要装糊涂,抓住这件事情大做文章,那关他们什么事?他们为什么要说?

没人说,而这偏偏又是我的工作,这就透着“坏蛋”老兄的奸诈了,所以虽然他给了我饭碗,我却始终无法对他产生感激之情,无论如何,我不喜欢被人欺骗,更不喜欢被人利用。

但在当时,事情一如“坏蛋”老兄的安排,循序渐进地向前推动着。

我找到被“坏蛋”老兄聘请来的刘院长夫妇,询问他们材料数量对得上但金额却对不上的原因何在, 这一对经历了人世间无数险患的老夫妇用充满慈爱的目光看着我,笑嘻嘻地拍我的肩膀,他们老了,已经厌倦了争权夺利的纠纷,就对我讲了些最基本的工程建设的理论和常识。

至此我才恍然大悟。

笨啊,真拿我自己没办法。

但是事情的处理,我是不会提出方案的,这点心思我还有,就去夜总会找到“坏蛋”老兄,向他作了汇报。“坏蛋”老兄听了之后,也作恍然大悟状,当即吩咐我:“打电话,立即叫她们来,先找库管,她胆子最小,没人在后面替她撑着,她也不敢这么干。”

我说:“那这事得你亲自来。”

“坏蛋”老兄一挥手:“你来,你来,我不方便。”

我傻乎乎地问他:“你有什么不方便的?”

“坏蛋”老兄急了:“我都说了不方便吗,你还问。”

于是我就知道了他不方便在什么地方。就是因为他平时太方便了,所以到了关键时候,反倒不方便了。

我选择在自己的办公室里干这活,打电话把小库管叫来,瞪着两只眼睛吓唬她:“想什么呢你?年轻轻的,你才多大岁数?还没结婚嫁人呢,好不容易混个白领,这就想不开了?非要削尖了脑袋往监狱里钻?你想钻我成全你,只要你坚决不肯承认入库的材料和出库的材料不是同一个型号, 你现在就可以卷起铺盖卷儿去监狱里住。”

到底是年轻,小库管吓得面无血色,跪在我面前求我饶过她。我趁了这个机会,“把事情的原委究竟,彻底地问了个清楚。”

我真不该问,一辈子都在后悔管了这桩龌龊事。

肮脏!

一个像我这样的男人在外边,免不了会看到许多脏事,甚至有时候也会偷偷地干点儿脏事,但像她们这样肮脏到如此程度,却是我想都没有想到过的。那些事情哪怕只是听到,也会脏了耳朵,即使我现在回想起来了,还有那种浓浓的腐臭气味及不洁的感觉。

我真的不想再提到这样肮脏的事情, 而且记述这样的事情会误导年

轻人,让年轻人误以为职场是何等的可怕与污秽,事实上,职场上也同样不乏阳光的一面与光明的一面，而且这些更有益于人的东西才是真正的职场主流。

所以我曾一度考虑过，永远也不把这件事讲给人听。既然是不洁的东西,就让我们忘掉它好了。

但是,职场上的所有负面因素,是否只要我们闭嘴不谈,它就会自然而然地消失呢?

是不是年轻人只要从没听说过这些事，他们在职场上就永远也不会碰到这种事情呢?

显然没这个道理,但偏偏许多人相信会这样。

同样的,以前我在写《职场动物进化手册》、《像青蛙一样思考》和《总裁韦小宝》这几本完全将现代管理科学的理论现实化的时候,就会有一些朋友跑来劝我,认为管理学在中国仍然被视为"潜规则",至少再过一百年,国人才会被动地接受,正像是当初的自然科学,中国人整整过了一百二十年才肯承认,而直到今天却仍然拒绝现代科学的理性与逻辑思维。所以朋友们告诫我说:"如果你想成为那个第一个喊出'皇帝光着屁股'的孩子,那就准备被你的读者抛弃吧,他们更喜欢被愚弄,因为他们已经习惯了被愚弄。"

但我觉得年轻人的思想已经成熟到了可以接受现实的程度，他们听了我的遭遇，至少能够避免让自己落到像小出纳和小库管那样自毁前程的地步。可是说来说去,我还是没有信心,因为我在最后考虑是写还是不写的时候,又有一个朋友警告我说:如果我将这些事情说出来的话,读者就会认为我是如何一个有心计的人，正如许多读者毫无理由地认为写恐怖小说的作者都有点儿心理变态一样。

那么我到底该说还是不该说?

事实上早在我写六祖慧能一生的苦难之时，就开始不断地考虑这个问题。我们都知道佛门广度，其度人的理由就是人类现实生活中的困境与苦难,可就连佛界门众也不肯细说这苦难的缘由,至少,你在佛经中读到的苦难与真正的现实是隔了一层的。

佛尚不言,我是何等人物?又有什么资格多这一张嘴呢?

所以我还是不说的好,就算为了我自己吧。

让我们向着职场上的无所不在的阳光与公平欢呼鼓掌吧。

OK!

事情终于弄清楚了，那位人品低贱到了无以复加的胡总，被“坏蛋”老兄和我带着一群人，在工地上堵住，打了个半死，连医院都懒得送，直接打电话通知三股东将他拖走去喂狗。

打完了胡总，“坏蛋”老兄又要去揍小出纳和小库管，小出纳精灵古怪得很，扔了拖鞋光着两只脚，逃到承建方的救护工程师队伍之中，算是逃过了一劫。小库管却是笨头笨脑，站在原地不知道逃跑，被“坏蛋”老兄一脚踹倒，再补了一脚，第三脚就踹不下去了。但对她来说，第三脚踹不踹，已经没什么区别了。

小库管挨了两脚，我却也挨了一脚。

踹我那一脚的是于总，她拉着我去开房，我不肯，她就翻了脸，狠狠地踹了我一脚。

这是我活了一辈子第一次让女人踹。

你说这都是什么事啊！

甭管多么恶心、多么混乱，这一切总会过去的。就像是快乐与幸福，终究会成为我们的记忆。

眨眼间又是三个月过去了，这其间，公司的运营基本上恢复了正常，我替“坏蛋”老兄在人才市场上招来了几个学工民建的大学生，让他们到工地上去做甲方监理，全盘取代了“章姐”的势力，稳固了“坏蛋”老兄在公司董事会里的权力。

“坏蛋”老兄很满意。

我也很满意，因为当那些污七八糟的东西被清理了出去之后，公司内部的环境变得纯净起来，每天早晨我上班，让自己舒舒服服地靠在那张大班椅上，心里的感觉，极其欣慰。毕竟这一切是通过我的努力一手营造出来的，难免在心里会有几分沾沾自喜。

那天早晨我上班，迟了些时间才到公司，一进办公室，却看到一个极漂亮的年轻女孩正坐在我的电脑前，随意地打开文件夹里的文本在看。当时我呆了一下，正要开口问，她已经扭过头来，看着我问了一句：“公司这段时间，都在做些什么？”

这个女孩子真的很美，比此前我在网络公司里与之争斗了两年之久的美女助理还要漂亮。实际上她就是我这些年来在职场上所遇到的美丽排行

榜上名列第二的女孩子。虽然她的容貌极美，但我毕竟是经过了与三号美女权力之战的血与火的洗礼，已经有了“抗体”，所以我丝毫也不理会她的美貌，而是冷冰冰地问她：“你是谁？谁允许你擅自打开我的电脑的？”

我的口气非常不客气，是因为我看她的年龄不大，以为她是公司新来的员工，不懂规矩，所以才会气势汹汹的斥责她。没想到，她扭过头来，对我一笑，说道：

“我是公司的董事。”

我“哦”了一声，心里还纳闷，心想这么年轻的小姑娘，居然是公司的董事，不知道“坏蛋”老兄又在搞什么鬼。这个想法刚刚浮现出来，我立即就明白了是怎么一回事，霎时间一身的冷汗冒出：

这个女人就是那个厉害的“章姐”！

此前我只是经常听人说起她，而现在，她回来了。

情况很清楚了，她原本在英国读书，却因为前些日子所发生的事件，导致了公司董事会权力架构失衡，二股东和三股东的授权人被打被逐，彻底丧失了在公司中的影响力，“坏蛋”老兄已经能够完全控制这家公司了。换句话说，公司的二股东和三股东已经失去了对公司的控制能力，在这种情况下，章姐，这位传说中的巾帼女英雄，重返她的世袭领地，一场如火如荼的股权大战，行将在我的眼前拉开帷幕。

真会这样吗？

我不知道，但我期待着。

(12)斗法董事会

与此前的美女助理不同，章姐这个女人更具魅惑性与欺骗性。当她吩咐你做一件事的时候，带着点软语相求的意思，一旦你稍有抵触，她的模样就好像受到了天大的委屈，让你迫不及待地答应下来。她从来也不反对任何人的意见，只不过一旦遇到有人提出了她不喜欢的建议，就会问另外一个男人“你看呢？”这还用看吗？每一个男人都有着在美丽女人面前炫耀自己的本能冲动，所以一旦她问出“你看呢”这三个字，提出建议的老兄就会落得个被群起而攻之的下场。

但女人终究是女人，所有意识到自己柔性一面的女人，在心理及行为模

式上都是等同的。

章姐回公司后没多久，就引进了新鲜血液，一个外表极为出色的安徽人谢总。谢总虽然年轻，却有着留欧背景，是受过正规 MBA 教育的新一代管理者。他进入公司之后就声称：目前企业管理发展的态势是管理中心要下移，营运中心要上移，不如此，企业就会在市场竞争中败下阵来。我搞不大懂谢总所说的这两个“中心”都在哪儿，那么大的中央政府才一个中心，剩下的都是基本点。这小帅哥可好，一下子搞出两个中心来，硬是有水平。

但我没有反对，我已经过了急于表现自己而经常授柄于人的冲动年龄。

自从章姐回来之后，董事会的权力得到了强化，实行了“垂直管理”。这个垂直管理说起来简单得很，就是凡遇到重大事情，由她、“坏蛋”老兄及匆匆赶来的三号股东，关起门来开个董事会议，会议作出决定之后，就吩咐副总们分头去执行。所以我们这些副总的舒服日子就到头了，重新恢复到打工仔的原始管理定位。

“坏蛋”老兄好像急切期盼着章姐回来，在章姐面前，他经常显得手足无措，笨拙可笑，就像个生平第一次陷入情网中的小男孩。我甚至疑心这家伙在内心里深爱着章姐，因为非常希望再见到她，所以才会在潜意识的支配下大闹公司，这就像个渴望父母之爱的孩子，一旦感觉到自己受到了冷落，失去了安全感，就会变得顽劣起来。

自从章姐回来之后，“坏蛋”老兄就将公司管理大权全面移交，而他自己则一改前非，规规矩矩的每天按时上班下班，比公司里任何一个打工者都表现得更优秀。而且爱屋及乌，他很快就接受了谢总的洗脑，频繁地在公司里大谈管理中心下移与营运中心上移，我估计他连自己到底在说些什么都不知道，不过看他说得起劲，也懒得跟他较真。

于总和另一位家属副总与章姐的关系最好，每一次她们买了新衣服，就跑到章姐的办公室里让章姐看，章姐假装不谙世事的纯情小女生的模样拍手，就把这两个女人幸福得满脸都是要哭的表情。

有一次她们三个女人在办公室里唧唧喳喳，忽然之间于总喊着我的名字，叫我进去，我进去后看到桌子上有一只坤包，样子朴素而典雅，于总让我看看这个包“怎么样”，小帅哥谢总站在一边，显然他的意见没有得到尊重，正在继续维护他的观点，坚持认为这个包没有十万元人民币是买不到手的。

这个包的实际价值是四万美金，是名满天下的巴黎手工匠人的作品。而

且这种包即使是有钱人也买不到,制造商只为数量稀少的贵族提供服务。现在我想不起来了当时我是否知道这些事情,但从常识上推断,既然我“想不起来了”,那多半是当场闹出了笑话。

之所以提这件事,因为这标志着于总已经“原谅”了我。她很严肃地警告我:“章姐对我很不满意,让我当心着点。”

我当时傻乎乎地问:“为啥?”

于总瞪了我一眼:“为啥?为啥你自己还不知道?”

我心里窝火,不管章姐为啥对我不满意,但肯定不会是因为我不答应跟于总去开房。

我想了想,提出来陪于总去游泳的建议,游泳池里人多,我又不会游泳,她怎么也不会当众欺负我吧?但是我这个建议,刚一提出来就被于总拒绝了,从此我不再相信这个女人说过的任何一句话,甚至疑心她的高干家属背景也不是真实的。

关于于总这个女人,我对她的了解到此为止。虽然此后她在我与章姐的对抗之中起到了极大的缓冲作用,但我们之间的交情,却似乎很难继续下去了。或者说,我们两人已经从彼此的两性吸引进入到了知己阶段——真不好意思,似乎于总始终认同我是她的知己,我却好像并没有太把她放在心上,这真有点狼心狗肺,我猜此后我在女人身上吃的亏,全是因为报应的缘故——总之一句话,于总说到底不过是混日子,公司管理也好权力争斗也罢,她对这一切隔膜得很,这就注定了我们之间的关系不可能更进一步。

我把大半部分的注意力放在谢总身上,我甚至怀疑他与章姐的关系绝非是普通的留学同学,他们彼此之间有着更深的默契,这在章姐放手任由谢总在公司治理上行使铁腕就能够看得出来。

谢总的铁腕表现在两个方面,一是打破公司任何制度的条规,连续引入了几个能够与他的管理理念相吻合的新人——清一色海归——另一方面,他则大刀阔斧,辞退了公司几名混日子的员工,这其中竟然包括了两名由我招聘进来的工地监理。

项庄舞剑,意在沛公。

谢总最终想清除的,是我。

我曾有一次从他近前经过,听到过他发的一句牢骚:“不行不行,现在公司里有些人素质太差,公司要发展,就得考虑这个问题。”我知道他说的是

我,但我没有吭声。

当谢总公然辞退由我亲手招聘进公司里的员工的时候,我把这件事情对“坏蛋”老兄提了一下。当时“坏蛋”老兄茫然地瞪着两只眼睛看着我,好像不知道我在说些什么。于是我知道,此后的日子,我已经不再有可能获得“坏蛋”老兄的支持了。

我回到办公室里抽烟——事实上谢总厌恶我的原因,有一半是因为我吸烟,可这烟到现在也没戒了,没办法——我在考虑两件事,第一件是干掉谢总,既然他不认我这个同事,那我何必再跟他客气呢?第二件事就是,我想泡一泡章姐,这个想法说出来很难堪,但确实是我内心中的真正愿望,因为早在网络公司中大战三号美女的时候,我在心里就有几分遗憾,我总是这样认为,美女对我的不认同标志着我人生的重大失败,我需要一场刺刀见红的实战,以此印证我的实力。

无论是放翻姓谢的还是放翻章姐,在我当时想来,都不是件难事,因为这两人我了解,此前我在西南气站里的时候,曾经与留欧的董事长小姨子有过一次长谈,对于这些海归的弊病了解得清清楚楚。简单说来就一句话,现代管理科学已经依据纳什的《博弈论》重新写过,而这些饱读管理学专著的海归们,竟对《博弈论》缺乏最基本的了解,这样的海归在我面前,一如早年刚毕业的我在职场前辈的面前,简直可以说是赤裸裸一丝不挂,摆平或是放翻他们,实在是易如反掌。

摆平不懂的小帅哥谢总容易,但要想放翻章姐,那难度就比较高。这女人有多少钱我都不晓得,交往的政界名流比比皆是,其中尽多优秀者,我不过是她手下一名“不称职”的管理人员,要想放翻她,一定得出点儿奇招才成。

奇招我不是没有,但这个奇招,一定要符合我心目中传统的道义,失去了这个,我宁肯放弃认输。唯其这个迂腐的心理症结,才是我当前急需解决的问题。

(13)机会来临

谢总一共招进来四个人,人力资源总监、合同预算部经理、财务部经理和行政部经理。我对这几个人留神观察了一下,发现人力资源部经理心机最是深沉,我甚至不敢跟他打照面,唯恐被他那双淡泊而凌厉的眼睛窥破我的

用心,合同预算部经理最老实,这个孩子只是老老实实的闷头干他的活,我也不忍心欺负他。唯其另外两个家伙,财务部经理和行政部经理最是多事,这两个家伙好像屁股上长了肉刺,一天到晚往谢总的办公室里跑,让公司里许多人看不顺眼,当时我就琢磨着,这两个又蠢又笨的兄弟,可以供我祭刀。

不是我跟这两个孩子过不去，问题是他们的能力与他们的地位实在是配不上,这个叫不当得位,纵然我放过他们,他们也迟早要为了这个不当所得的位置付出代价。于是我当时想,那我就替天行道得了。

这两个家伙急着往谢总那里跑，是因为他们急于推销自己的“管理理念”,我伸长了耳朵打听,发现财务部经理想上一套财务软件,从公司总部直接控制到工地,便于公司的管理与监控,这个东西让我怦然心动,我懂财务,又在网络公司干过几年,说到当时的财务软件,哪一个我不清楚？这小家伙想玩这个,那算他倒霉!而行政经理则提出来一个抓住十一国庆节的黄金销售之季,搞一个大规模的营销活动的建议,这活我可是专家啊,小家伙傻乎乎地想玩这个,我至少有十几个法子让他死都不知道怎么死的。

可是我的目的并不在他们两个,我好歹还是个“副总”,跟他们过不去实在是太掉价丢人了,我得考虑如何利用他们的愚笨将谢总和章姐装进去,一旦这二人入瓮,那我才算是真正达到目的。

就在我琢磨坏主意的时候,却因为一件突发的事件,让我一下子收住了坏心。

有一天我去洗手间,正站在便池边欣赏自己的小弟弟,恰逢人力资源部经理进来了,我向他点了点头,急忙系上裤扣,不想让他看清楚我的小弟弟。因为他是海归阵营中最具实力的，在这家狗屁公司里如果有谁真是我的对手的话,那一定是他。出于这种忌惮心理,我急忙将小弟弟藏起,心里感觉怪怪的,好像害怕他会突然伸手揪住我的短处一样。

可是人力资源部经理却走过来站在我身边，很是恭敬地叫了我一声雾总,然后一边掏小弟弟,一边跟我聊起公司的事情,我有口无心地答着,为了掩饰心里的紧张,就假装很随意地问起他的经历。就这样我们两人站在洗手间里聊了起来,聊天的时间超过了二十分钟。这么长的时间里,这个家伙一直没有将他的小弟弟塞进裤子里,就这样拿两只手捏着,宝贝一样舍不得放开。直到这时候我才突然意识到,正如我在心里对他非常忌惮一样,他在我的面前也是非常的紧张。

有意思。

我果然没有看错这个家伙，他不仅有着丰富的管理理论知识，而且也有着几年的管理实战经验，这些经验带给他很多困惑和茫然，我们两人所交流的，就是有关管理理论与实践相结合的盲点。他简单地告诉了我他在归国后几次职战中的事情，而我则从博弈论的角度对这些战例进行了简单的评点，最后他突然抬起头来，看着我的眼睛说了一句："雾总，其实在公司里，你是唯一懂得管理的人。"我哈哈大笑，被捧得飘飘欲仙，心里已经意识到这个聪明的家伙是在向我表明他的态度：他将在此后的惨烈职战中置身事外。

他连他的小弟弟都免费让我看了二十分钟，你说我还好意思再对他下手吗？

但当我走出洗手间的时候，心情却突然紧张起来：如果这个家伙能够窥破我的心事的话，那么别人也能，这样我岂不是危险了吗？

霎时间我全身冷汗淋漓，再也不敢兴起妄念。

然后我发现了一件恼火的事情，这家公司里的风气极端不正常，我来之前是那个胡总在里边胡搞，我来了之后是我和于总胡来，而现在，我居然不明不白地考虑起来算计这些海归们了，这种行径岂是我这种人应该做的？

一定是有一种无形的负面力量影响了我，浸染了我，并悄然地改变了我，让我变得连我自己都认不出自己来了。

当时我的心里说不出的沮丧，甚至想到了立即辞职走人。

但是没过两天，谢总又做了一件事，他连个招呼也不打就剥夺了我的权力，将应该由我签字的流程下放到了行政部经理的手中，并声称：这就叫做管理中心下移。

你敢移走我的权力，我就移走你的饭碗！

你敢移走我的饭碗，我就移走你的前程！

谢总这一手太阴了，他公然废黜了我的权力，让我无所事事，看我还有什么颜面再在公司里呆下去。实话说，这家狗屁公司我是一天也不想再待了，但人活一张脸，他这样羞辱我，却让我如何咽得下这口气？

我最气不过的是小东西无缘无故地对我的憎恨与厌恶，章姐不喜欢我还说得过去，毕竟是我因为胡总事件辞退了章姐的势力人马，如果章姐来修理我，我还真没有话说。可这个姓谢的你凭了什么？

反攻！

我琢磨着,不能再跟这帮孙子们客气了。当然,他们是为了"公司",可我又怎么妨碍公司了?想当初如果不是我感于"坏蛋"老兄的挚诚,为他鞍前马后地在工地上奔波,大战以胡总为首的三号股东势力,打造出现在的公司氛围,哪能轮到他们这些海归们发号施令?可他们屁股还没坐稳就想清洗老前辈,这也太过分了吧?

这时候财务部经理找来了几家做 ERP 的公司,向我们推销他们的软件,这其中包括了刚刚进入这个产业领域的金蝶。而且谢总等人也分明早已看好了金蝶,原因非常简单,徐少春的金蝶是做财务软件起家的,而公司之所以想上 ERP,就是因为财务管理的需求,想一步到位而已。

金蝶派来了一位讲师,一个脑壳大大的博士,满脸智慧,一脑门思想,开始对我们公司的高管们培训,章姐在场,谢总在场,"坏蛋"老兄也在场,我手中的权力虽然已经"下移",可我还是副总,所以我也在场。章姐谢总他们听得非常认真,我也很认真地听着,并琢磨着博士对我们讲的那一堆七七八八,听着听着,我突然发现了一个问题:

金蝶公司早期的 ERP,仍然是以财务管理软件为核心的,其后台是从财务报表挖过去的,与正统的 ERP 存在着明显的区别。但是这个问题一般人很难注意到,理由说透了很简单,盖因这个企业资源管理的概念太过于庞大,等闲人物,要想摸到这个庞大的管理软件的边也困难,更别提从中发现问题了。

那么我又有什么特殊的,居然能够发现这个问题呢?首先是缘于我曾在 IT 行业跟三号美女争权斗法的经历,对于 ERP 这种软件的基本概念还是了解的。但最关键的是,前者我在处理工地上的脏事的时候,由于要弄清那不翼而飞的八十万,不得不花费工夫查资料表单,这个查询的过程是什么?正是 ERP 的最基本的思想,早期的 ERP 概念正是建立在美军的库管上,说清楚点,为了找到那不翼而飞的八十万,我用手把 ERP 这套庞大的建筑从头到尾梳理了一遍。

发现这个问题之后,我立即牢牢抓住,站起来向博士讲师提出了这个问题。

博士果然不是混饭的,他用满脑子的知识与概念对我进行开导。奈何我们可是同行啊,不管他的智慧有多么深,他总得面对这样一个现实:金蝶的 ERP 与 SAP 或是其他欧美企业的 ERP 存在着明显的差异,以 BOM 表单为核心有何缺陷?金蝶为什么放弃?我明知故问,除非这位博士跳脚大叫:你

奶奶的，老子就是搞财务软件的，要不是 ERP 好卖，鬼才愿意跟你们讲什么 ERP！就算是扒了这位博士的皮他也不敢这么说，他只能笑眯眯地望着我，说道：原来这位老总也是这方面的专家啊，等咱们回头好好交流交流。

我大模大样地坐下，四平八稳地说道："交流就不必了，企业的发展要一步步地来，软件的应用也是一步步发展的，从道理上来说，金蝶公司的软件有可能更适用于国内企业，这个才是我们合作的基础。"

博士连声是是是，这场推销就这么草草结束了。

会议一散，谢总就跑来我的办公室来找我，希望由我来牵头关于公司上 ERP 软件的这项工作。其实我对于 ERP 的全部积累在刚才的会议上已经严重透支了，再让我说也说不出什么来。但既然谢总毕恭毕敬地把他脖子上的绞绳递到我的手上，那我还跟他客气什么？当即答应下来，并立即制定日程安排，由我亲自对公司的高管们进行培训。

我苦等的机会终于到来了。

这场培训我进行了精心的策划，并给这次行动起了个名字，叫做非性臣服。

我要达到的目的是：经过这次培训之后，让章姐彻底放弃对我的不信任与敌意，并让她从此产生臣服心理，一如与男人有过合体之欢的女人会对男人产生性臣服一样，

自从章姐回来之后，"坏蛋"老兄就变好了，可是他的"坏蛋"心术却全部移植到了我的心里。也许，在内心中，我才是一个真正的坏蛋。但关于这一点，却只是事隔多年后我重新作出的评价，而在当时，我却认为自己的所作所为是完全符合道义的，纵然是孔孟再世，也未必能够找到理由责怪我。

(14)非性臣服

一周以后，培训开始了。

我一早就到了会议室，把投影机和笔记本准备好，调试了好长时间，在这个过程中"坏蛋"老兄早早来到了，他只是进来看看而已，我却趁机给他讲了几个早已准备好的荤笑话，"坏蛋"老兄虽然在章姐面前表现得很乖，但终究是一个坏蛋，一听这些黄段子就笑得前仰后合，等到他在心里彻底将这场培训看做是一出轻松的喜剧之后，我就放下笔记本，出门去了洗手间。

我在洗手间里躲了十几分钟，掐算着时间，估计章姐与谢总都已经进入

会议室,这才出来。

我进了会议室,没看那几个人一眼,径直向着前边的讲台走去,一边走一边沉声说道:“现在我宣布一下课堂纪律,在我的培训课上,没有董事长,也没有老总,只有学生和老师,任何人如果对我讲的课程有异议的话,请先举手,不要扰乱别人的思维。”讲完了这番话后,我已经站在了会议桌的最前面。

然后我开始讲课,有些紧张,连丘吉尔在演讲时都会紧张,我就更有理由紧张了,一紧张就说错了话,“坏蛋”老兄大声地纠正我,这是我们以前在会议上经常做的事情,他是老板嘛,修理我已成习惯。但当时我突然变了脸,大声呵斥着“坏蛋”老兄的名字,不客气地训斥道:“这位同学,小时候你上学的时候老师没有教过你有问题的话要先举手吗?”

“坏蛋”老兄目瞪口呆,章姐和谢总也满脸愕然。

在他们的心里,只是把这次培训看做是一次“讨论”,而我正是要让他们这样想,然后再利用培训时我站着而他们都坐着的居高临下的体位优势,从心理上挫败他们,让他们产生一种恼火的挫折感,效果好的话,他们就会不由自主地接受我强加于他们的心理暗示,在心理上对我产生一种臣服的本能,即使是最坏的效果,也会让他们从此对我刮目相看。

这一行动,我可是策划了好长时间。

策划的过程主要是集中于培训的内容上,我毕竟不是那位专门替金蝶推销软件的博士,人家是专门吃这碗饭的,而我却纯粹是野路子,用民科思维来理解 ERP,这个策划应用到了我现学现卖的大量知识,行为心理学、西方的催眠术、东方的《易经》,还有更多的杂七杂八的东西。

果然是立竿见影。

“坏蛋”老兄是我的老板,对我指手画脚久已习惯,此时突然遭到我的呵斥,气得脸色紫红,章姐分明是心疼他,就替他开脱了一句:“这不过是咱们公司自己研究一下……”

章姐的话还没有说完,我劈头盖脸地打断她,同样是叫着她的名字,称呼她为同学:“小章同学,请不要干扰别人的思维,有问题的话请先举手,我不希望浪费时间一再重复这么一个简单的问题。”

章姐柳眉倒竖,眼看就要发火,我急忙摆动手里的一支荧光笔:大家请看这儿,摆在我们公司面前最严峻的问题是……把他们的注意力转移过去,

然后我开始滔滔不绝地讲话，避免他们逮到机会发作起来，不能让他们反应过来，一定要用他们最关心的问题把他们的思维纠缠住。等到他们的抵触情绪渐渐消退，我却突然转向在一边窃笑不已的谢总，向他提了一个模棱两可的问题："谢同学，你认为我们公司管理中心下移之后，所有可能产生的最需要我们解决的问题是什么？"

谢同学翻了个白眼，想了半晌，才吞吞吐吐地回答道："是授权，到目前为止，所授非人的问题仍然很严重。"

这家伙脑子果然灵活得很，我的问题已经非常刁钻了，却不想被他轻易化解，反而将矛头直指向我。幸好我早有所备，立即转向"坏蛋"老兄："这位同学，你是否认同谢同学的意见？"

这一招是我从章同学那里学来的，当着美女章姐的面，"坏蛋"老兄怎么也不肯让谢总比下去，多少也要表现一下，于是立即提出了一个相反的观点："我认为营运中心下移之后，最需要解决的就是权力集中的问题，否则就无法实现管理中心上移的目标。"

哈哈，我终于成功地控制了局面，就开始向章同学施加心理暗示："章同学，这位同学和谢同学的观点存在着明显分歧，你认同哪一种？"

章同学水平更高，回答道："我认为他们的说法都有道理。"

哇塞！我猛转身，抖出一个大包袱："章同学已经接近了问题的实质，但距正确答案还差一步，实际上，当营运中心下移之后，我们第一时间所面临的就是系统性失调的问题！"

三人齐翻白眼。关于这个总结，后来我又玩过几次，而且屡试屡灵，屡战屡赢，盖因宇宙之间，没有一个系统是完美的，没有一个系统不存在着整体失调的问题——除了宇宙。所以不管你在任何一个场合任何时间这样总结，都不会有人反驳得了。

这是一次堪称经典的战役，此战役之后的几天，我跑到章同学的董事长办公室里冲她拍桌子，章同学气急败坏，冲我大叫："你少跟我来这一套，那天你讲课时差点没憋死我！"

她是说我当时不允许她讲话，只由着我尽情地折腾，所以她憋得难受。我却故意给她曲解了一下，说道："你以为就你憋得难受？我们天天守着你这么一个漂亮的董事长，不更是憋得难受吗？"

她白了我一眼，非常暧昧的那一种，下面又踢了我一脚，然后吩咐我去

和一个上门来的客户谈合同。

这小娘儿们,够劲!

我心花怒放地想着，去小会议室里见到那个客户，开口将价格砍掉一半。这个客户来公司谈我们楼盘的模型合同,这个项目是行政部经理那孩子负责的,如今叫我掺和进来,这孩子就惨了。

客户与我力争,计算每笔材料费的价格,这些我心里都有数,但我装不知道,一定要以半价拿下这个项目,逼得客户没有办法,最终只好按我的要求签了合同。

只以一半的价格签了合同,客户会认倒霉吗?

没有的事儿！客户是不会认这笔账的，他一定要在材料上将损失挽回来。而最终倒霉的人,一定是在我们公司里。

那么这人会是谁呢?

谁沾这活儿谁倒霉。

关于这件事,我曾在《动物职场进化手册》中有过详尽描写,野牛斑斑出局那一章,正是我这段经历的真实记载,在那本书中我还总结出十大陷阱工作。若非是久经职战的高明领导者，等闲人物很难看出这个低价合同的玄机，绝大多数公司甚至会认为能够将合同价格砍掉一半的员工是能力强的员工。却全然忘记了在商场上从来都是一分钱一分货,你用一大笔钱能够买到一个项目,可如果只用一半的钱,却决不会买到一半的项目,只能得到一堆垃圾。

无论是章姐还是谢总,他们最致命的缺陷就是管理实践不足。对于这种陷阱工作,他们根本没有丝毫意识,只有经历过一次,他们才会明白过来。而“坏蛋”老兄却是非常明白这些的,所以我避开他,直接向章姐汇报,现在的章姐正琢磨着用她的手腕重新征服我,当然要示之以柔,这样她就很快地批准了我请假的要求。

我走掉了,把一个烂摊子丢给了海归行政部经理。

我一离开公司,就接到了“坏蛋”老兄的电话,他催我回去,但是他也是有苦难言。盖因他不能说破我将合同压低到一半价钱这事不对,任何人都得说这事做得好,有能力,所以他连让我回去的理由都找不到,只是一味地说公司离不开我,我硬是拖了一个星期,等到我回来的时候,海归派已经全军覆没。

可怜那位行政部经理,枉他在海外读了那么多的管理学专著,却怎么也想不到现实之中竟然会有这么怪异的事,客户收了钱却不交活儿——交活儿就要亏本,客户不傻,才不会干这种蠢事。到了最后,他两手空空回来报告,被章姐骂得狗血喷头,然后我和“坏蛋”老兄在紧急情况下出马,找到客户,强扭着客户马马虎虎搞出来个东西,算是交了差。

当时我非常担心被精明的章姐识破我的险恶用心,但是人力资源部经理却在关键时刻站了出来,他明确表示:应该将那些只会夸夸其谈却没有丝毫企业管理经验的半吊子清除出公司。锋头所指,直向谢总。谢总眼看着他亲手招来的人却站到了我的阵营,唯有悻悻然而已,从此一蹶不振,再也提不起精神胡乱移动营运中心和管理中心了。

事情发展到了最后,等于是章姐的势力再一次遭到了毁灭性打击,幸好“坏蛋”老兄与她有着很深的私人关系,不至于引起实质性的权力之争,所以章姐也认可了这件事。基本上来说,经过这么一番精妙设计,我已经控制住了这个女人,剪除了她的羽翼,让她不得不依赖于我。

现在是管理和营运的双重权力都向我的手中集中,我琢磨着,这家公司已经等于是我的囊中之物了,在把它搞得更好的同时,也捎带把章姐的心赢过来,多少也为我的经理人生涯添点浪漫情趣,如此才不枉我出来折腾这一遭。

所谓螳螂捕蝉,黄雀在后。就在我想入非非的时候,却突然发生了我有生以来最近距离的与“资本运作”相遭遇的严重事件,使得我在这家公司里的全部努力,顿时化为乌有。

事隔多年,现在我想起来当时的迅急变化,心里仍然战栗不已。

(15)资本圈套

前面已经说过了,这家公司是由章姐、“坏蛋”老兄及三号股东共同出资的,其中章姐的股份占到百分之六十,“坏蛋”老兄占到百分之三十,三号股东只占百分之十,在三个股东中,章姐是绝对的控制者。

很少会有哪家私营企业陪着 IT 公司玩 ERP 这种游戏,但精明的章姐何以会有这种想法呢?

原因很简单,章姐正想利用她的海外关系,把这家破公司包装包装,在

海外上市。不是为了这个目的,企业就绝对不会在无关紧要的小枝节上浪费金钱。

所以早在公司这边全面清洗之初,章姐就频繁地与另外两家公司谈判,想把公司的股权结构改变一下,便于上市包装,而且还能够弄来一笔"募集资金",用新股东的钱作为融资的资本。但是新股东也不是吃素的,其精明程度丝毫不在章姐之下,他们想的是少投现金,多占股份,这就与章姐希望他们多投现金少占股份的愿望产生了冲突,所以一时半会儿谈不拢。这样就让我腾出手来在公司里折腾了一番,将谢总他们这些海归打得没了脾气。

但章姐手腕端得厉害,终于在半年的时间内,拿下了两家有实力的新股东,这样公司的股权结构就彻底改变了,基本情况我记不太清楚了,好像是章姐在新公司里的股份占百分之三十,"坏蛋"老兄占了百分之十五,其余的是三股东以及两位新股东,这就等于大家的股权同时缩小到了一半。

三号股东所占股份从百分之十降到了百分之五，理应更没他说话的地方了。可是不承想,这节骨眼上却发生了一件事,占到公司一半股权的另外两家新股东，不明原因地把他们百分之五十的股权全部委托给了三号股东管理。

这件事过去好长时间我才想清楚,实际上这两家新股东,都是三号股东自己的公司,而这位老兄所谓的新资本,也不过是他利用章姐对他的信任从公司里挪出去的,他将公司的现金打入他自己的公司账户,再打入新公司的账户,然后新公司再以股份的方式打回到公司中来。如是绕了几圈,这位三号股东等于是一分钱也没花，就把自己的股份从百分之十提高到百分之五十五。

我甚至怀疑,这一精妙的运作实际上是由那位被我和"坏蛋"老兄暴打了一顿的"胡总"设计出来的,感觉那家伙是个很有智慧的人,他一个人能够将当初工地上的三个女孩子哄得她们宁愿自己身败名裂也要让他开心,若非是这种心计,也琢磨不出这样的招数。

事实上,后来胡总还真回到了公司,当时他的车在公司门前一停,就被"坏蛋"老兄发现了。当时的"坏蛋"老兄猛地一下子跳起来,招呼着我的名字,操起一把拖布冲了出去,我也知道这时候是绝对不能让姓胡的再走进公司的,否则的话,我倒没什么关系,只怕"坏蛋"老兄会死得很惨,于是我也顺手操起一把用来画建筑图纸的工程尺(这玩意儿管用吗?)跟着"坏蛋"老兄

冲了出去，就在公司门前与胡总大打出手。

当时的胡总显然没想到我们会如此没有教养，事先来的时候未作任何防备，只带着一个非常漂亮的年轻女孩子，结果胡总吃了一个大亏，报警之后悻悻离去。

股权相争，这种事，岂是警察插得进手的？

然后“坏蛋”老兄怒气冲冲地回到公司，立即把全体员工叫到会议室，当场宣布将谢总的总裁职位撤掉，由我来做“总裁“，因为当时整个公司里就我一个人追随着他冲出去打架，现在他终于意识到，在公司里他唯一能够信任的，就是我了。会议开了好长时间，整个过程就是“坏蛋”老兄语无伦次地破口大骂，他快要气疯了，已经完全失控。

当时的章姐像个刚刚被男人凌辱过的小女生，满脸委屈地蜷缩在座位上，咬着红唇，眼泪汪汪，看稀奇一样看着“坏蛋”老兄发飙。我猜她在茫然之际，真的昏了头，以为“坏蛋”老兄这一招管用。

这怎么可能管用？不管用的！

“坏蛋”老兄和章姐加起来才不过百分之四十五的股份，哪来的什么资格任命我做“总裁“？所以我这个总裁，不过是画饼充饥而已。

尽管知道这么搞压根儿不存在什么希望，但人家“坏蛋”老兄已经把话说出来了，我还是要过一过这个总裁瘾的。于是我把这家公司当成西南时的气站，寻找最喜欢打架的员工组成别动队，但这次效果就不是那么明显了，公司是开放的，不像当时的气站是完全封闭的。我不能不允许员工们回家，他们在公司里被我的暗示搞得疯疯颠颠，大叫“誓与公司共存亡”，但一出门，冷风一吹，他们就都清醒了过来。而且这些员工多为文弱书生，能够打架的人却更是精明，才不会傻到跟大股东过不去呢。

所以我们折腾到最后，主力阵容仍然是我和“坏蛋”老兄，当夺得了公司真正权力的三号股东卷土重来的时候，只有我和“坏蛋”老兄上前理论，别的员工都躲得远远的，而且我们也没办法理论，我们有什么资格跟人家大股东理论？什么资格也没有。

总之，折腾到最后，胡总还是杀回来了。现在他身边跟着的也不再是漂亮小女孩了，而是一个脸色沉静的高大身材男子，多半是胡总请来的私镖。

“坏蛋”老兄不敢惹那位私镖，就“授权”我在公司里与胡总开闹，他则和章姐躲了出去，我打电话给他要求他做一个假的股东授权书给我，没有这个

护身符,胡总就会在第一时间宣布炒我的鱿鱼,我拿什么跟人家胡闹?

"坏蛋"老兄却哼哼唧唧,不肯做这个授权书,他怕的是我也靠不住。既然如此,那我可就没任何可能跟人家胡总胡闹了,人家是占有公司全部股份一半以上的董事长,有资本说话,我无从闹起。

最重要的是,人家胡总不计前嫌,很是亲热地叫我进他的办公室去,隔得远远地请我坐下,先把我的人品不惜溢美之词狠狠地夸了一顿,并对我讲了一段早年红色革命时期故事。

老兄花这么长的时间给我讲故事,不是替我补党史课,意思是劝我做明白人,此后跟着他干。

挺赏识我的。

但我无法接受。

因为我从心里厌恶他的为人, 男人干坏事是本色, 这个我是能够理解的,但我瞧不起他在工地上的时候用性关系来控制三个女孩子,他是一个有很重的心机的男人,却跟三个年轻的女孩子玩这个,实在是卑鄙得过了头。一句话,我认为像他这种男人,是什么坏事都干得出来的,所以我根本不相信他的诚意,接受了他的赞美之后,就立即提出辞职。

有意思的是,胡总——不,人家现在是胡副董事长——居然不批准我的辞职,但是他的险恶用心果然很快就暴露出来了,他开始查账,想在账目上找我的麻烦,干脆利索地把我送进监狱。奈何在他控制了这家公司之前,由于章姐的不信任与谢总等人的胡搞,我压根儿没机会中饱私囊,纵然是姓胡的将账目翻个底朝天,也抓不到我的把柄。

搞笑的是,这时候于总却跑来了,竟然劝我与胡总"合作"。这娘儿们看似满脑门子糨糊,实则非常精明,她的目的很单纯,想劝我归顺胡总,然后呢,她的原话是:我们两人就可以天天在一起了。而她实际的意思是:那样的话我就可以替她在公司里说话了, 于是她还可以在搞不来批证的时候继续在公司里混日子。

这只是一个小小的插曲,与于总谈话之后,我就再也没见到过她。

我累了,我想去深圳。

第五章　激情大深圳

(1)深圳：我梦中的故乡

深圳是我梦中的故乡，那里躁动的情欲与激情，动感与力量，无时无刻不在感召着我。我喜欢深南中路上川流不息的私家车辆，我喜欢华强北往来穿梭的人群，我喜欢酒吧里的美女那乏倦与暧昧的眼神，我喜欢粗陋的工厂中如蚁聚集的女工，喜欢在红树林漫步的情人，喜欢写字楼中气质优雅的白领，甚至连路边的垃圾箱我都喜欢。

有梦的地方，就是深圳。

任何时候深圳都不会拒绝你的梦想，任何时候深圳都不会闭锁你发展的空间，只要大深圳那澎湃如潮的激情如旧，一切，就永远充满了希望。

在我滞留于广州时曾不止一次去过深圳，每一次我都会在华强北久久地驻留，这里终归是我的故土，这里必然有我的成功与希望，对此，我丝毫也没有怀疑过，而且这种信念越来越强烈。

我甚至在梦中都看到自己行走于深圳的长街之上，那弥漫了周天的栀子花香令人沉醉流连，醒来的时候泪流满面，那里一定有我曾经失落的什么，只有再重返深圳，才能找回我的梦想。

重返深圳！

我确信我那不安分的性格是我与深圳的结缘之由来，在我的生命之中，一定是存在着这样一种神秘的力量，让我与深圳这座陌生的城市息息相关。哪怕是深圳的午夜街头悄然落下的花瓣，都足以引发我梦想的颤动。

重返深圳！

我确信在深圳的成功神话之中仍然存在着不完美之处，那是由于我仍然未在深圳这片热土上一展手脚。如果我的生命中缺失了深圳的激情，那是残缺的生命，如果深圳的梦想与奋斗缺少了我的足迹，那必然是深圳的缺憾。

重返深圳!

深圳终将是我奋斗的归宿,早在我辞职下海的那一天,就是缘于深圳力量的感召。我的生命因深圳而丰富多彩,而我在此之前所做的一切,无一不是为了这个终极的目的。

大深圳!

不知多少次按捺不住地想飞往深圳,但是,我与这座创业之城的情缘却总是擦身而过,不止一次的,每当我正要实行之时,就会有一家莫名其妙的公司跑出来,热情地邀请我"加盟",加盟之后是数不清的烦心琐事与钩心斗角,每每让我后悔不已。

在离开"坏蛋"老兄的房地产开发公司之后,我又去了一家专门生产女性化妆品的公司,那家公司里女孩子占了绝大多数,我是为数不多的男人中的一个,像只公鸡在母鸡群中踱步一样每天趾高气扬。这家公司的董事长是一个刚满二十岁的年轻女孩子,她替她那个仍然留在机关里的情人看守着这家企业,但突然有一天夜里她莫名其妙地失踪了,连同公司的印章也都不见了,公司也就莫名其妙地消失了。

离开这家公司之后我又去了一家品牌服装公司,真的很难找到比服装更为暴利的行业了,但这家公司的运气却有点儿糟糕,也许是我的运气不好的缘故吧?一个正在走红的港台电视明星指控我们的公司盗用了她的肖像做广告,这原本是一件小得不能再小的事情,却因为董事长过于抠门,说什么也舍不得一点儿小钱摆平这件事,最终惹恼了另外几个董事,好端端的公司一拍两散,辛辛苦苦在市场上打拼出来的品牌就这么烟消云散了。

接下来我差一点儿成为一家保健品公司的"营销副总",那个干瘦的董事长开一辆宝马轿车把我接到他的公司,对我说:"据市场调查,我们的产品每年至少有两百个亿的市场销量,我也不敢多要,你就替我占到市场的百分之一,两个亿就行。"我活该嘴贱,不留神问了一句:那你准备投入多少?一句话惹得董事长生了气,合作就此宣告结束,从此以后我再也没听说过这种保健品的名字。

我像个无家可归的流浪儿一样绕着我的故乡大深圳周边地区转来转去,却始终不得其门而入。

直到我遇到她为止。

早在我考虑写我的人生经历之初,我就多次考虑过决不把这段历史说

出来,人生有许多不堪回首的往事,那积年的隐痛与伤疤久已为岁月的尘埃所覆盖,用自己的手指去触动自己内心中最伤痛的旧情,那决不是一件明智的事情。

但我却无法绕开她,在我初到深圳的整整三年里,从我独立创业之初,到我志得意满圆了自己的成功梦,再到突然情变,把我从成功的路途中抛入到绝望的深渊,我的生命几乎完全和她纠缠在一起。在很长时间里我甚至将她视为我生命中的一部分,伤口可以遮掩,却绝对无法剜掉,这是我最悲苦的事情。

我写不下去了,我在落泪。

我想她现在很可能依然在恨着我。

她有着充足的理由憎恨我,我是一个男人,却不能在她最脆弱的时候给她以扶持与鼓励,反而任由她的情感漂泊而出走,并越走越远,直到她和我都失去了对她的把握与控制为止。

事实上,在此之前,我从未有机会反省我内心中这段最隐秘的创痛,一方面是许多事情涉于过多的隐私我无法诉之于人,而最重要的另一方面则是,我缺乏这样的勇气重新面对当年那惨厉的一幕。

怨怼缘于亲密,憎恶起因至爱。

一切归于宿命,最痛莫过情伤。

我之所错,正在于我不能给她一个承诺,尽管她也从未要求过这些,我是一个有家室的男人,这就注定了我在这件事情上已经丧失了最基本的道义依据。

她有权利做她想做的任何事情,因为她是自由的!

她有着充足的理由报复一个如我这般卑劣的男人,无论她怎么做,都是合乎情理的。

我写不下去了,真的写不下去了。

人的记忆是一件奇怪的东西,与人的视力有着某种相似之处,都是无法看清楚近在咫尺的物体。我曾和她的距离是那样近,导致了我所有的记忆净是些支离破碎的残片。可以确信,我在这里对此事的任何描述与归纳,都是充满了主观与感性色彩的,我心里的不甘,对她的怨,对她的恨,激发着我把我自己想象成一个遭受了情变之伤的正直男子的形象,这样的一个形象绝对有利于我的心理康复,但却未必是事实。

那么事实到底是什么？

我真的不知道。

我所知道的，只是我被我的自我保护意识严重扭曲的记忆。

也许会有人能够从这个扭曲的记忆中窥见我心底最阴暗最丑陋的一面，但这个工作只能由旁观的第三者来进行，我胜任不了这个工作。再高明的外科手术医师也无法替自己做手术，而再高明的心理医师也无法攻破自己内心中那坚固的防御机制。所有能够强撑着阅读到这里的朋友，请你无论如何也要原谅这一点。

我所能做到的，仅此而已。

(2)我生命中的女人

我是一个极度卑劣的男人，在我的生命中有两个最重要的女人，一个是我的妻子，一个是我的女儿。获得这两个女人的爱，已经足以告慰平生，但我的邪恶与卑劣，却使得我终将有负于这两个最弥足珍贵的女人的信任与爱。

读圣贤书，所为何事？老子问道，孔子求仁，曾子修身，孟子养气，而我呢？则是用这些圣贤的伟大思想来掩饰我自己内心的肮脏与鄙俗。老子说：上德不德以为有德。孔子说：天何言哉？太阳以它的温暖与光明普照天地，养育了大千世界蓬勃生机，但是太阳所赐予我们的生命却绝非是出自于一种自然的意识，太阳只不过是依循自然规律运行周天，于是万千生态就从它的存在之中获得了恩惠。这就是道之所在，也是圣者慈悲的境界。

而心态鄙俗的人却也是如此，他只是出自于邪恶的天性，自然而然地做坏事，伤害别人的心灵与肉体。而在这个过程中他丝毫也没有意识到自己的邪恶，甚至还有几分沾沾自喜，以为自己是别人的拯救者或是“大救星”。

分析我内心的肮脏与邪恶，常常会让我陷入一种绝望与沮丧之中，一旦发现对别人所造成的伤害竟然只是由自己的存在而导致，这对我来说是致命的打击。有的朋友不赞成我这种为难自己的做法，认为这样做的后果是只能产生一种消极的不良思想。盖因人本身是一种不完美的存在，一种残缺的存在，一个人生于世间，自然而然的就会对别人造成影响，这种影响有好也有坏，圣人的境界固然完美，可地球上先后已经有超过五百亿的人生

活过，真正达到这种境界的只不过四个人而已，我也许真的没有理由这样苛求自己。

话虽如此，但由于自己的不洁所对别人造成的不良浸染及影响，却是我始终无法原谅自己的一个事实。

早年读茨威格，最受震撼的是他的《同情的罪》，这部长篇小说是描写一位军官因为同情及怜悯一位残疾姑娘，经常对姑娘示好，终致使得姑娘心中燃烧起了情爱的火苗，而最终却因为军官无法面对这样的现实，他只是同情这位残疾姑娘而已，其结果，就是一场悲剧的全面爆发。

突然提到这本书，是因为我曾经长时期以来就是用这个理由替自己开脱，甚至到了现在，我还是控制不住地这样想：我只是出于善良的愿望而做事，但我没有把握让每一个当事人都从我的愿望中获益。

事先把这个托辞放在这里，是因为我自己非常清楚，一旦当我描述往昔的事件之时，我那扭曲的记忆就会有意地混淆事实真相，用同情的高洁德行来掩饰我自己心中的污秽。这种托辞对我的心理机制良性运转固然好处多多，但对于另一位当事人却意味着诋毁与不公。我已经严重地伤害过她，这种伤害不能够再继续进行下去了。

勇敢地面对自己一次吧，从现在开始。

我知道自己做不到对她的公正评价，但我尽量试试。而且我已经将自己必然的逃避心态写在了前边，任何人都能够从我所描述的事情中看到真相。

我和她最早相识，是在一家扬声器制造公司。

这家公司的董事长想向公司的员工们出售公司的“股票”，他之所以想这样做，是因为公司几次上市的努力终告失败，而公司承受着发展之中的资金瓶颈困扰，所以董事长情急之下，索性自己来，上市不过就是对全体股民售出股票吗，我不上市也照样卖，没有哪条法律说不可以吧？

最后那句话是他问我：“没有哪条法律说不可以吧？”

当时我回答他说：“我不知道，但我知道有许多公司都在这么搞。”

董事长立即追问：“都有哪些公司？他们都是怎么搞的？”

这个问题问得好，早在“坏蛋”老兄的房地产公司的时候，眼看着我一番苦心就要大功告成，只要再来最后一下温柔的推动，就能够把小美人章姐抱在怀里了，不承想却被三号股东一番资本运作，害得我们劳燕分飞，竹篮打水，这件事让我惊讶之余，引为奇耻大辱。于是我专门花了段时间去找那位

早年在珠海的时候向妈咪推销俄罗斯小妹的兄弟。如今那位兄弟已经入主了一家上市公司,他和"坏蛋"老兄的表现恰好相反,"坏蛋"老兄是有了钱,人就变坏了,而这位兄弟却是有了钱之后,立即焕发出人性的光辉。当我见到他的时候,发现他不仅变得气度沉稳,正气凛然,而且言语谈吐之间,尽多智慧的积淀与人生的体验,让我的心里说不出的失落。

与那位老兄对坐之时,老兄劝我:好好地做吧,别再干坏事了。

我纳闷地道:我好像还没有干过坏事吧?

老兄笑:你没干过?没少干过才对!

资本说话,老兄现在有几个亿在手,他说我干过,那我就算干过好了。然后我向他请教了关于资本结构的一些粗浅问题,老兄当时宽厚地笑着,把话题岔开了去。后来我才知道,他是不忍心看我闹笑话,要知道,一个对资本运作一无所知的人,问出来的问题,就是一百个资本运作高手也回答不了。这就像一个孩子问出来的问题,一百个成年人也回答不了一样的道理,因为问题的形式虽然简单,但回答起来,却深奥得不得了。

但是当我能够分辨出哪些问题属于一百个专家也回答不了的"孩子问题"之后,糊弄一下扬声器生产公司的董事长的能力,也就基本具备了。于是我就告诉那位董事长几家我所知道的向员工出售原始股的公司名字,并告诉他这些公司的做法上有什么区别,哪些做法更合理,哪些做法听着合理其实却全无可行性。董事长听得心花怒放,立即聘请我去他的公司帮他料理这些事情。

其实这些事情当时的我是根本料理不了的,但跑到南方来的打工者有着一个共同的特点,那就是越是不知道的事越敢干,越是不了解的东西越敢说(这恰恰是在网络公司时三号美女对我的评价),于是我就颠颠地跑了去,冒充专家过把资本运作的瘾。

先是做财务报表,分析公司的资产结构,然后考虑公司发展的融资量,溢量发行是一定的,股票吗,能多卖一手是一手,行规如此,折腾吧。

然后公司大会,这家公司好啊,员工几近万人,员工大会轻易开不起,就开几百人的主管以上骨干员工的会议。我和董事长并排坐在台上,看着下面黑压压的人头,心里突然有了一种冲动,要让这些人都发财,发大财,大发财,以赎补我早年刚刚辞职下海时砍掉几千人饭碗的心债。虽然这个想法有点儿不自量力,可出发点还是好的啊。

很多坏事，就是好心人干出来的！

我就是这样一个要干坏事的“好心人”。

台上的董事老总们一个个地讲话，下面的骨干主管脸上就像是戴了面具，一言不发，感觉就像是对着一群木头人，国内的会议尽多如此，大家久已习以为常，司空见惯了。

鼓励大家踊跃抢购公司的原始股，号召大家与公司同成长共进退，我花言巧语地讲了一大堆因为不小心买了公司的原始股而大发横财的民间故事，这些故事在当时都是有着其真实版本的，对人的诱惑与冲击程度，是前所未有的强烈。这次会议之后，公司的证券部立即挤满了前来抢购原始股的员工，让我们开心开怀了好久。

但当我们把成绩向董事长报告之后，董事长却一下子火了：“怎么回事？这才几百人买啊，这么低的比例怎么成？咱们可是要募集一亿元的啊！”

没错，计划中是准备募集上亿元的，但那是要花费至少三年的时间的。可是一万年太久，只争朝夕，董事长急啊，因为美国最大的音响制造商哈门最近来了公司一趟，在中国境内寻找他们的 OEM 与 ODM 合作伙伴，由于公司的设备落后，所以被哈门拒绝考虑，这种情况令得董事长心急火燎。他迫不及待地抛开募资计划，直奔主题，要在三两个月内从每个员工身上弄到万把块钱，以便引进先进设备。这种心情，从一个经营者的角度出发，是完全可以理解的。

但是员工却非要吃饭不可，说什么也不愿意理解董事长。

这样一来，我们的工作就有些难办了。

(3)我是一个好心人

正当我们愁眉不展的时候，公司里有一名副总提出来一个建议，这名副总才不过二十几岁，年轻得就像是只刚刚出壳的小鸡雏，这么年轻的孩子就成为了一家万人工厂的副总裁，必有其过人之处。

事实也是这样，这位年轻的副总头脑敏捷得像是一只老鼠，不管多么小的洞都能钻进去。就在我们琢磨着如何说服更多的员工掏出更多的钱来买公司的股票的时候，他却奇兵突起，从另一个角度发现了问题。

他说：员工不肯买咱们的原始股，那是因为股票到了他们的手上就再也

出不去,所以咱们得给他们准备一个出口。说清楚了就是在咱们公司里建立一个股票交易市场,员工们可以低买高卖,这样他们就有积极性了。

这一建议令董事长兴奋得拍案而起:“好,这个主意好,等这个股票交易市场建立起来之后,咱们也可以买卖别的公司的股票,然后咱们就大力扶持发展这个交易市场,让它取代深圳股票交易所,取代上海股票交易所,成为世界上最有名的股票交易所。”

现在大家都知道,我们董事长的宏伟理想并没有实现,但这个目标与目标所为我们带来的美丽前景,使得我们所有人无不为之动容!

于是公司的“股票交易市场”就由年轻的小副总——以后就简称他为小副总——负责建立了起来,这孩子带了一大群漂亮女孩子,唧唧喳喳地占领了公司能够容纳千人共同进餐的最大食堂,在食堂里忙活了整整三天,然后小副总跑来问我:接下来咱们怎么弄?

我怎么知道怎么弄?我又不是神仙!

但我不知道也得指导他,这才叫麻烦。于是我就绞尽脑汁地回忆着从十五世纪之前传承至今的水城威尼斯商人的会计制度,回忆着更早于鸦片战争时代的初期股票形态,回忆着荷兰与英国的东印度公司和西印度公司(我连这些都知道,当时真是佩服死自己了),回忆着三百年前最早的股票交易所的经营模式,就决定把这几百年的历史重演一遍。

于是我告诉小副总:“弄块黑板,培养一批经纪人,把每天的开盘成交写在黑板上,等市场成熟了,就上电子系统。”

小副总脑子比我明白,说道:“经纪人还是算了,黑板倒是不错,可这个开盘价怎么确定呢?”

我想了想,就说:“随行就市不行,你得让公司投入一笔炒作资金,先把股票的价格抬上来,如果你能够把五块钱的原始股炒到每股一百块,我保证公司那一亿元的募集计划就能够在一天之内完成。”

小副总闻言大喜,当下道:“那咱们就这么做,你先来食堂看看我们搞得对不对。”

我去食堂里转了转,发现小副总除了把桌子摆成开大会的形式之外,别的事压根什么也没做,但我得给他作一下调整,不然的话岂不是显得我太没本事了吗?于是我就吩咐那些坐在椅子上瞪眼看着我们的女孩子们再把桌子推到靠墙处,腾出中间大片的空地。

有个调皮的女孩子问了一句:“舞会什么时候开始?”其余的女孩子们放肆地笑了起来,我和小副总置身于美女花丛,也都是笑得脸上连眼睛都找不到了。

就这样稀里糊涂地折腾了两天,居然真的有许多年轻的员工跑来跳舞,却不见有人进行股票交易。到了第三天小副总再问我:“接下来咱们怎么做?”还能怎么做?我把孙子当年的招数搬出来,训练小副总手下的那些女孩子们,让她们模仿着股民的交易行为,引导员工们学着做。

为了配合这出表演,小副总向董事长提出无偿分配一部分股票给女孩子们,以便让她们操盘。董事长笑眯眯地建议先由小副总自己买几万块钱的股票,由他做为情人节的礼物送给女孩子们。小副总怦然心动,心动了之后就跑来骗我:“董事长说了,让咱们俩一人买两万块钱的股票,你没意见吧?”

这小崽子,果然精明。

但我才不上他的当,凭什么让我花钱由他讨女孩子们的欢心?我再傻也傻不到这份上吧?

于是就裁纸为股,木叶为票,让女孩子们假戏真做,继续操练。

我和小副总天天和这群女孩子们泡在一起,难免有时候身体接触,挨挨碰碰,丑态百出的事情不可避免,小副总乐在其中,我却总是老脸通红。唉,让我这么大岁数的人天天带一群小姑娘做游戏,这不是难为我吗?

女孩子们扎成一堆,钩心斗角起来,其麻烦程度远不是男人所能比拟的。这群女孩子们发现小副总还是个单身之后,立即食指大动,一心食之而后快,顿时都向小副总大抛媚眼,原本铁板一块的一个群体立即分化开来,自由组合,扎帮结伙,彼此快乐地进入了一个明争暗斗的阶段。

这其中最漂亮的女孩子有两个,这两个的美丽程度都超过了此前我所遇到的二号美女章姐与三号美女助理,这些年来我一直纳闷这个问题,这个小副总从哪儿鼓捣来这么多的美女?

一山不容二虎,一堆不容二女。

这两个美女之中,那个叫李丽的女孩子心计极是过人,她巧妙地将其余的女孩子组成起来,形成一个团体,齐心协力地将那个不叫李丽的女孩子排挤出去,其目的也许只是为了独占小副总那么单纯,至少我是这么认为的,我更不愿意把关于那些鄙污的谣言也算到她的头上。她不过是一个女孩子,还不至于如此的阴毒。

另一个女孩子受到了排挤，形只影单，孤独寥落，在人堆里显得极是悲惨。她那副悲苦的样子我虽然看得有些不忍，但也不敢乱插手小副总的势力范围，那孩子虽然年轻，手法却是狠辣得很，凡事讲究一个狠字，说真心话我有点儿害怕他。得罪了他，未免太划不来了。

但这世上的事儿，你怕什么，就来什么。遭到排挤的女孩子头脑也很聪明，发现在这个封闭的圈子里只有我对她不怀敌意，就有意向我靠拢示好，只要我去了食堂，她就向我请教关于公司股票的诸多问题，我又不能不回答她，这样就惹下了麻烦。

忽然有一天，这个女孩子来我办公室里，提出来"请我吃饭"，我不冷不热地问她理由原因，她却笑着说：因为我发现你是一个好人，你不至于因为怕影响自己的前程而不敢吃这顿饭吧？

这小心眼要的！

我已经说过了，这个女孩子的美貌程度为我生平所未见，在我所见到的美女排行榜中与她的竞争对手李丽不相上下，都排在美女董事章姐的前面并列第一。而且她"请我吃饭"的目的，无非是寻求保护而已，一个女孩子独身在外打拼，那光景要多可怜就有多可怜，小副总虽然狠辣，但我只是不愿意得罪他，却也未必就是怕了他，吃顿饭又有什么了不起的？

我是有点儿色迷心窍了，男女情事这东西，就像是从山顶上往下踢石头，起初的契因看似无关紧要，但是发展下去，就会形成一场可怕的山崩。

说道理我比谁都明白，但事到临头，我却是比谁都糊涂。

当时我脑袋一热，就忘了自己姓什么了，大大咧咧的假装豪爽地说："怎么还用得着你请我？这不是当面骂我吗？应该是我请你才对！"

就这样开始了。

(4)逐美之战

我请了她吃饭，很是文雅的那一种，西餐，烛光，烤得八成熟的牛排。聊的话题也同公司毫无关系，但是她眼中流露出来的那种对我的敬佩，让我满足了好长一段时间。人总是需要肯定的，尤其是来自于漂亮女孩子的钦佩，那更让男人有面子。

有面子的事情，谁都喜欢做。于是吃过第一顿饭之后，又吃第二顿，慢慢

地我们成了朋友,很纯真的那一种,我知道她是因为什么才愿意和我坐在一起,还不至于乱了分寸。

在这节骨眼上小副总却消失了,搞不懂他是怎么突然不见的,反正就找不到他了。而且这时候公司内部的原始股交易已经悄然兴起,但却不是在我们锁定的那个食堂,而是在下班之后的公司后院墙壁处,好多员工们奔来窜去,有的收购有的卖出,居然还有公司以外的黄牛搅和进来高价吃进。按说这是好事,可是董事长却不愿意让公司的股票流失出去,就开会要求大家禁止这种"不法行为",而且也不再提什么一年内融资亿元的目标了,这样一来被小副总带到食堂的那群小姑娘们也就无所事事了, 就各自回到了她们自己原来的部门或是车间。

后来我才意识到董事长的高瞻远瞩,但他的远见与我无关,只是因为这件事情的缘故,我和她相识并最终走到了一起。

她是在工厂里的一个半自动流水线上做计划员, 回到车间后的她的时间就卡得比较死,再也不能像以前在食堂那样悠闲了。她和我一样很是怀念食堂里的日子,时常打电话给我,我也喜欢接她的电话。像我这样的一个孤身男人在外边,寂寞啊,接接电话,不动真格的,就算是我老婆知道了,也未必会责怪我吧?

我这样给自己找理由,并把这种淡淡的关系继续保持下去。

眨眼又是几个月过去了,有一天她打电话来,说那天是她的生日,而我是她这些年来唯一认识的值得信任的朋友,她这样一说,我还得请她吃饭。

那却是一次极不愉快的饭局,在饭桌上她要了啤酒,不停地和我碰杯,我劝她也不听,喝到后来酒不醉人,她却失态地大哭了起来,抓住我的手臂不肯放开,埋怨我不等等她就先结了婚。这个情况让我始料不及,我想不到女孩子的感情会来得如此之快且如此的激烈, 更重要的是在此之前全无半点预兆,我害怕自己陷进去,就当机立断,在附近的宾馆里要了个房间,把她塞进去之后迅速地关上门,逃之夭夭了。

现在回忆这段过程,感觉上在此之前应该还发生过什么,譬如我行为不检点的玩笑或心理暗示。如我这般品德有亏的男人与年轻漂亮的女孩子相交往,这类事情总是免不了的,肯定发生过,但具体的细节我忘记了。总之,我们两人之间的关系,就开始变得不清不楚起来。

紧接着发生了一件事,当地市政府的几个官员找到企业来,天天缠着董

事长要求上 SVCD 项目,从事过电子行业的朋友应该都能够回忆得起来,早在以盗版市场为目标的 VCD 生产企业完成最初的资本原始积累之后,是从 VCD 直接升级到 DVD,还是拒绝以知识产权为表征的西方社会游戏规则,上马 VCD 的换代产品呢?这个十字路口搞得企业和政府疯疯癫癫莫衷一是。上马 SVCD 吧,又怕与 WTO 所规定的相关条例不符,害得企业赔了夫人又折兵,不上 SVCD 的话,又怕贻误了企业发展的良机。这在当时,一些企业冒险抢入,不顾一切地上了 SVCD,试图以既成事实逼迫高层妥协。而另外一些企业慢了一步,既然慢了,索性就不走了,干脆要求政府废掉 SVCD 这个项目,重新厘定产业标准。这么折腾的结果是到了最后三方都是输家,不输也不行,因为我们在技术上实在是差得不像话,没有另立门户另搞标准的最起码的资格。

不确定当时的董事长是否就已经看到了今天这个局面,但他确实是强顶着政府的游说,坚决不肯上马 SVCD 这个项目。他的理由是:“我们就是做扬声器的,这一辈子能够把扬声器做好,就谢天谢地了,别的不敢想。”政府官员就劝他:“那就少投点资,小搞一搞。”

董事长事后悄悄地说:“小搞个×,只有搞和不搞,哪来的小搞和大搞?”

话粗理不粗啊!

但理再不粗,也不能不给相关的官员一点面子,官员也不容易,也是害怕失掉了这个机会,对不起一乡的百姓啊。所以董事长就决定,派几个明白人来做这件事。

董事长说的明白人,就是我。

董事长一点我的将,我心里就明白了,董事长还是不想上这个项目。盖因在这家近万人的公司里,适合把这个项目做成的人比比皆是,只有我这个混了十几个行业的万金油最是不合适。后来我在写《总裁韦小宝》的时候就是把韦小宝写成这样一个专门以砸掉项目为己任的“安全控制系统”,可是小说中的韦小宝快乐逍遥,现实中的人物却欲哭无泪,一旦项目搞砸了,我以后还怎么在公司里混?

这个砸也不是不砸也不是的项目,决定了我必然要离开这家可爱的公司。

但是董事长的面子,我还是要给的,即使是心里再有抵触,也不能够当着众人的面提出辞职吧?于是我就硬着头皮把任务接了过来,跑到花都开发区去看地皮,和当地的经济开发办的官员相接触。

忙活了两天，回到宿舍里刚刚躺下，她的电话打过来了，很是不开心地问我为什么不肯接她的电话，还问我她是不是真的那么不讨人喜欢，没说几句就哭了起来。她一哭我的脑袋就大了两圈，只好解释说了项目的事情，她半信半疑，要求“和我一起过去看看”。

我知道迟早会这样，她终于提出来要和我在一起了。

当时我是怎么做的呢？应该就是在这个电话里，我明确地告诉了她我准备辞职去深圳的想法。但我却又清楚地记得，我确实有段日子带着她在去往白云机场的公路上跑来跑去，还有一次我们的车走错了路，在一家不知名字的村庄附近兜了好久的圈子，后来我们的车停在一座水塘边，我们两人并排坐在水塘边上，听塘中的蛙鸣，看蓝天上的白云。这些细节杂七杂八地搅和在一起，常常让我有一种人生如梦的感觉，总是觉得和她在一起的那个坏男人不是我。

既然公司压根儿就不想上这个项目，所以我与当地官员谈判后达成的合同，递交到董事长的手上就无声无息了。这时候我还在琢磨着原始股的事情，可是她却有些急了，居然催着我快一点儿带她走。

让她不愿意再在车间待下去的原因，还是始自于食堂时期的争风吃醋，那名颇有几分号召力的美女李丽不知什么时候进了公司的物料部门，而且还升职为副经理，双方的仇怨始终没有机会化解，于是李丽就经常在材料上找事，指责她的计划表做得不对，浪费了太多的材料，要求车间更换计划员。实际情况是她的计划表也是从上面领来的，对与错都跟她没有丝毫的关系，但是车间有任务压着，不可能放下生产任务替她来抱不平，最优的管理方案就是牺牲掉她从而理顺管理关系。所以原本与她关系不错的主任段长们也都开始对她有了看法，因为她的存在已经影响到了大家。

一个与世无争的女孩子竟然成为企业管理中需要解决的“问题”，这种情况是那些纸上谈兵的管理学者们永远也想象不出来的。

所以领袖教导我们说：实践出真知。

什么叫真知？真知就是潜规则。因为最终决定事物发展方向与博弈态势的，不是显性的规则在起作用，而是隐性的博弈力量主导一切。与显性的规则相比，隐性的规则就像是海面上沉浸在海水之中的冰山部分，只看到露出水面那部分冰山的人，最终会遭受到船翻人亡的命运。

不明白这个最基本的道理，管理就无从谈起，明白了这个道理，才能够

知道如何化解矛盾与冲突。

上面这番道理,就是我在那些日子里对她谈起来的,跟一个女孩子说这些,恰恰证明了我当时的情况并不比她好多少,我在公司里折腾了那么长的时间,居然连个志同道合的朋友都没有找到。

那么这个道理我到底是明白还是不明白呢?

即使到了现在我也不愿意承认我不明白这个道理, 只是解决这一问题的方案必须是要建立在海盗分金的基本模型之上。说明白了,如果我和她想改变处境,那么,首先要做的事情就是改变自己的位置。

如何才能够改变自己的位置?

答案是:去深圳,独立创业!

这好像不是问题的答案,而是我人生目标的一个逃避过程。每当我在职场上受困于权力争逐之时,我首先想到的就是重返大深圳去创业。既然职场上的权力争逐无所不在,那么,避开这些负面因素对我的困扰的最优方案,就是自己做老板,把这些问题留给别人。

(5)深圳之行

在那家扬声器制造公司里消磨掉一个春节之后,我提出来辞职,出乎意料之外,董事长一看到我的辞呈就火了,居然冲我大发雷霆,说什么也不批准,还骂我是逃兵,大业未成,我就要甩手走人,这也太不负责任了!我猜董事长未必是当面演戏,毕竟像我这样的万金油也不是那么好找的,可他总是想让我做专门把事搞砸的韦小宝,这种差事有悖于我的做人原则,所以我辞职意愿已决,任凭他讽刺挖苦,不为所动。

如此费了一番周折,我终于获得了自由之身,带着她一道坐长途大巴奔赴了深圳。

大深圳,我回来了!

当同乐关卡的武警出现在车上的时候,我心里这样激动地呐喊着。

进入大深圳,举目所见,是一座座风格独特的高楼大厦,雄厚的资金带来了传奇一般的深圳速度,但深圳只提速度,不提资金,正如其他城市只提资金,不提速度一样的道理。

缺少什么,人们才会渴求什么。

深圳什么也不缺，如果真要是说美中不足的话，那就是差我还没到了。当时我这样目空一切地想。

我手摸着腰包算账，我身上的钱，如果挥霍起来的话，完全能够在深圳吃上一顿上档次的饭菜，如果节省着用的话，吃上一年的盒饭也不成问题。

但是我不能光吃饭，还得创业。

创业是用资本，还是用脑子？

这个问题，只有撞了南墙之后才知道。

她建议我搞化妆品，因为我在这个行业里做过，而且这个行业创业初期投入的成本并不高，请个懂行的化工技术人员，弄间小黑屋，搞些坛坛罐罐，调配出来再装进精美的瓶中——这个过程中成本最高的就是外包装容器——然后送到商场去卖，就可以等着收钱了，多好。

我对她幼稚的想法嗤之以鼻，化妆品这玩意儿，再没有比生产更容易的了，但再也没有比卖出去更难的了，如果照她的方法那么搞，出来的货最多不过是雇用蹬三轮的民工，送到贫民区的小商铺里卖，这样折腾下去二十年，恐怕我们两个还是蹬着三轮车在深圳的贫民区里转悠呢。

不成！我不要每天在深圳的贫民区一日游，我要发财！

她紧靠在我的身上，又提了一个建议："其实我们走之前，完全可以跟董事长说一下，把深圳的品牌代理授权给我们，然后我们在深圳开店铺替他卖。"

这次她的建议沾到了边，我假装深沉地皱眉凝思："嗯，我对深圳的市场作过长时间的调查，你不懂，这地方是块宝地，就拿赛格广场来说，那里的两米柜台比店铺还赚钱。"

我这样说话，是有依据的，当年的赛格广场，是国内最大的计算机及电子器件集散地，深圳的许多大老板，就是从那里的柜台里边钻出来的。我至少知道有三家大公司，就是凭了两米的柜台起家，当年销售势头最火爆的时候，每天临到赛格广场关门结业，柜台里收到的钱连麻袋都装不下，只能用床单，老板们把床单铺在地上，将白天收到的钱倒上去，挽成一个需要两个人才能够抬起来的大包袱，扛到银行让银行的员工们点灯熬油自己清点去吧！

而早年的深圳传呼台，每月的收入动不动就是上千万元，而这样的收入情形整整持续了两年，这是何等惊人的数字！

这就是当年的深圳。

虽然我到达的时候这种神话与传奇已经渐渐消退，但是机会仍然存在，我丝毫也不怀疑自己会撞到这样的一个机会上。

听我提到赛格广场，她问我："天虹商场怎么样？"

天虹商场？这家商场现在在深圳已经开了六家，但当时她所说的，却是上海宾馆与赛格广场之间的那一家。我听了，心里就有些恼火，因为我带的钱根本租不起柜台，她却非要揪着这个话题不放，这不是存心给我添堵吗？于是我就明确地告诉她：柜台还是不要想了，咱们的钱根本就不够。

可是她却说道："这事你就别管了，你去打电话给公司，问问他们愿不愿意让咱们代理他们的品牌，我来替你搞定柜台。"

当时我大吃了一惊："你有什么办法得到柜台？"

她笑，我最害怕她的笑，她一笑起来清丽如兰，有着一种让人尘念顿消的韵味，总是让我骨软筋酥，皮肉颤抖不止。在她的笑容面前我没有丝毫的抗拒能力，甚至连抵抗的意识也难以维持，总之，我的意志力在她的如水温柔面前，就像太阳底下的冰山，早已融化得一塌糊涂。

记得当年我辞职下海之初，曾有一个女孩子提出来和我一起走，我却没敢付诸行动。那时候的我还是有几分理智的，却不承想我在商海里浮浮沉沉，这些年过来之后，所见所经之多，已经凑成了这么厚一部书，而我的智商却莫名其妙地降低了，这真是不可思议。

她还有一个魅惑人之处，当欢爱的时候她的身体总是绷成一个美至极限的绝妙弧形，那种玲珑到了极致的曲线几乎突破了人的想象力。正所谓舞袖弓腰浑忘却，娥媚空戴九愁霜——我一个正值壮年的男人哪受得了这个！

是长年的苦行僧一样的孤寂生活，终于将我的意志消磨殆尽，最终投奔于最原始的本能欲海之中以求解脱。本能啊，真不是个玩意儿，我好端端的一个人，一旦碰到这个东西，就变得低等动物一样，连我自己也认不出来自己了。

但是没办法，商场是角逐之地，不是道德讲坛，欲望是这片热土的主宰力量，唯有那些为强烈的欲望所驱使、秉承天地之间最厚的脸皮屡挫不懈、百折不挠的人，才能成为这一欲望地带的胜利者。

就在我的意志彻底崩溃之时，她这时候才告诉我，她有一个亲戚，是她的亲舅舅，就在天虹商场里工作，而且正好管理着商场的柜台出租，可以去

找他帮忙。

舅舅？这件事让我有几分茫然失措，这位素未谋面的舅舅会帮这个忙吗？还有，我和她的年龄相差足有十岁，俩个人走在一起很不协调，她的舅舅见了我之后会怎么说？如果是我，是决不会容忍这样的事情发生在自己的外甥女身上的。所以这个租柜台的事情，我还是不露面更好一些。

但是她却一定要我和她一起去，我当然明白她的想法，她是希望以此迫使我作出一个承诺，而这也的确是她应该得到的。

可是我偏偏无法给她这个承诺，我甚至在心里为自己的迷陷痛悔不已。当初，我在妻子与女儿期望的目光中走出家门，从此她们在暗淡的岁月里品味着无尽的寂寞，支撑她们的是不变的期望，而如今，我却变成了这个样子，这让我何忍再伤害她们？

如果我不伤害她们，就要伤害到她。

那么我应该怎么做？

当时我望着她那期待的眼神，心里边说不出的凄苦。我只怨恨自己坏得还不够，如果我坏到了不可救药的程度，或许事情还好办一些。但是我忘了，坏蛋就是坏蛋，决不存在半个坏蛋或是坏得程度还不够的蛋，一枚鸡蛋哪怕是蛋清中只有一个霉点，就是一个完全的坏蛋。

霉点已经在我的心里泛起，我却仍然以为自己是一枚能够炒出一碟摊黄菜的好蛋。

于是我断然地拒绝了去见她舅舅的要求，记得当时我粗声大气地说："我就不去了，要是我没本事的话，就算是把天虹商场全给了我也白搭，你要是相信我的能力，那就看我怎么做好了。我可不想光着两只脚板，带着一脸穷酸相去见你舅舅。"

说话的时候，我看到她轻轻地咬住了嘴唇，尽量掩饰住自己内心的失望，将这种屈辱强咽进肚里。

遭到拒绝是一种最大的屈辱，而这种屈辱随着拒绝次数的增加，会变得越来越强烈，迟早有一天，这些累积的能量会爆发出来。

但我对此毫无警觉。

(6)强者的力量

眨眼工夫,我们到了深圳已经整整三个星期,这三个星期以来我每天在外边毫无目的地乱跑,走在街上的时候,经常会有陌生人向我搭话,我也经常向陌生人搭话,后来我发现许多初到南方的人都有这个毛病,等到待的日子久了,这个毛病就会不药而愈。

这三个星期以来,我每天就琢磨一件事,如何在不考虑她的舅舅存在的前提下弄到钱。关于这一点,我能够一眨眼的工夫想出数十个点子,但每一个点子运作起来都是困难重重。比如说,我曾考虑过找家小铺设计一张培训课程表,然后请人散发这些小传单,哄来比我更傻的人之后就收钱,对他们讲如何才能够在深圳发财的课程。教室不愁,许多地方可以租到,但这个传单我是决不可以亲自出面散发的,不然的话,等到了讲课的时候大家一看:哇,原来讲课的是那个在天桥上乱发小广告的家伙!那我就甭想弄到钱。

于是我就想去说服她,想让她临时招几个闲人,盯着这些闲人点,因为这些临时雇工一旦你没有看紧他们,他们马上就会把你的小广告塞进垃圾箱里去。在我劝她的时候她满脸的痛苦之色,想想看,像她这么漂亮的女孩子,走在街上经常引得一些貌似成功人士的男人投来觊觎的目光,可我却琢磨着让她去发小广告,这种事,根本就没有可能性。

类似这样的点子我想出来许多,但所有的点子都面临着一个“规模”的制约问题。我吃亏就吃亏在没有帮手上面。但几乎每一个自绝境中打拼出来的成功者,也都是单打独斗,堂吉诃德被风车掀翻,那是故事,一旦他不留神捅烂了风车,那就是英雄的传奇了。

无头苍蝇一样瞎琢磨了三个星期,我不由自主地迈进了上海宾馆旁边的天虹商场。

我琢磨着,如果我在这里有两米的柜台的话,那我用来做什么生意呢?

我想起了战国末年的吕不韦,他在经商前曾经询问父亲:“经营渔林土产,能够获利多少?”父亲回答:“获利十倍。”吕不韦又问:“那么我如果经营土建房产呢?”父亲告诉他:“获利百倍。”然后吕不韦又问:“如果我经营珠宝首饰呢?”他父亲回答说:“获利千倍。”然后吕不韦又问:“那如果我经营一个国家呢?”他父亲回答:“那回报可就无法计算了。”于是吕不韦就千金市国,

经营出中国第一个暴君秦始皇来。

吕不韦的故事真的很令人激动,但这年头,敢于经营一个国家,那牢房可有的蹲了,这活儿我玩不来。于是我想,那我就经营珠宝首饰好了。

想到这里,我就转到天虹商场的珠宝首饰专柜,在那里晃来晃去。柜台里边的小妹们连拿正眼瞧我一眼都不肯,我也不理睬她们,只管晃我的,就这样连晃了几天。终于,她有些忍耐不住了,再一次提出去见她舅舅的建议。但这一次她不敢再逼我和她一起去了,我答应让她自己去见她舅舅,但是却告诉她,无论如何,我不要从她舅舅那里租柜台,因为——我骗她说——我已经想到了别的更好的办法,根本不需要租柜台了。

于是她就把自己简单地打扮了一下,出门去了。我们两人在深圳的特区报社后面租了一套两居室的房子, 选择那里是因为我和她都喜欢特区报社那座风格奇异的大厦, 这座大厦标志着中国文化产业的规模化经营所带来的暴利,对这一前景的羡慕严重影响到了我的心智,让我时常会产生一些极不现实的想法。但在当时,我的脑子还是非常冷静的,知道如我这样的边缘人,已经被社会的主流所抛弃,任我自生自灭,除非我杀出一条血路来,否则,这些生存的基本资源终将与我无关。

她自从和我来到深圳之后,就极少出门。她原本是一个安分守己的女孩子,一生中最大的梦想就是跟着一个自己爱的男人,纵然是粗茶淡饭也甘之如饴。那时候的她每天穿一件乳白色的睡裙,独自一人坐在窗前,面对着特区报社那座高楼学习绘画,她也非常喜欢音乐,还曾开玩笑说如果我潦倒了的话,她就做钢琴家教养活我。

最难消受美人恩,这样的无边温柔,却因为我的极端性格,让那美丽的昨日温情化为深深的仇怨,彼此之间的憎恨竟是如此不可化解,如同毒蛇一样盘踞在我的记忆之中。想想那段时间我的所作所为,真是让人悔恨不迭。

她去了,很快就又回来了,比我预期的时间要短得多。然后她开始替我做饭,放了辣椒的海带,青菜和米饭。吃饭的时候我问她出门的情形,她也只是含糊其辞,分明是很不开心的样子。

临上床睡觉的时候她才告诉我,她见到了她的舅舅,但还没等她提出来租柜台的事情, 她舅舅就建议让她去她舅舅——以后就简称舅舅好了——自己用别人的名字私留的化妆品柜台去帮着卖货, 她想去, 却又拿不定主意,就想听听我的看法。

我只说了一个字:“去!”

那天晚上她哭了起来，抱我抱得很紧，我把这理解成女性的迷乱与感性。但到底是不是这么一回事,现在我真的拿不准了。

她去了天虹商场站柜台之后,我仍然是天天往商场里跑,时不时地过去看一看她。记得有一次,她很害怕地告诉我,有两个男人总是来她的柜台同她搭讪,还提出让她去他们的公司做总经理秘书的要求。起初我没太当回事,深圳就是这样,有钱的男人女人被欲望所驱使,每天四处捕猎,像她这样清纯而又美丽的女孩子,遭遇到这样的事情实在是太正常不过的了。除非她对我没有起码的信任和信心,否则的话,我是不会把主要精力放在这方面的。

但是隔了几天之后,我正在珠宝柜台前晃来晃去,那些珠宝柜台都是本土商人的,没有谢瑞麟,没有周大生,也没有隔了十年才想起来进入内地的周生生。我一家一家地看,见有免费的宣传品就拿,然后认真地阅读,直到能够娴熟地背诵为止。突然之间她跑来了,神情很是惊慌,她说那两个男人又来了,还说这一次想和她开诚布公地谈一谈,他们已经去了上海宾馆的一家咖啡馆(当年那家咖啡馆叫什么名字来着?看我这记性),说是在咖啡馆里等着她,让她自己过去。她没遇到过这种情形,心里害怕得不得了,就丢下柜台四处乱跑寻找我。

谁呀这是!我一听就火了,这到底是谁呀?竟然敢打我的女人的主意,我连老婆孩子都有了还怕这个?(当时我脑子里真是这么想的)于是我就对她说:“那你把柜台收拾收拾,过去看看。”

她很是失望地看着我:“我不敢。”

我说:“怕什么?我就在你后面跟着,咱们俩就假装不认识,说不定人家是真的只想聘你做秘书,别把人想得那么坏。”

说话的时候我一脸的道貌岸然,但心里却对那两个男人憎恶至极,任何一种动物在争夺异性的时候都会变得凶残而暴戾——人在这方面的表现就更是如此——如果我手里有权力的话,我想那两个男人会死得非常难看。

一个人，一旦当他能够神态正常地说着一些与他的内心完全相反的话语的时候,那他就已经是完全成熟了。

于是我们去了咖啡馆,她在前,我在后,装出不认识的样子。见到那两个男人,我顿时大吃一惊。

也许是我当时过于落魄的缘故，也许是那两个男人真的非常优秀,总

之,当时我一见到那两个人,就有一种心悦诚服的感觉。两个男人隔桌对坐,一个年轻,还不到三十岁,另一个更年轻,得体的名牌服饰衬托着他们那与生俱来的优雅与温和,一种含而不露的强势力量,隐约向我逼射过来。那是缘于他们的强势而丝毫也不张扬的自信,几乎绝大多数男人终其一生也修炼不到这种程度,然而这两个人,他们甚至还不到三十岁,却已经养成了如此过人的风范。

得天独厚!

深圳是什么所在?那里聚合了全国男女精英之中的精英,在这个庞大的博弈场上,其竞争是何等惨烈,若非有过人的胆略、心胸、智慧与对人生的深刻洞察,是绝无可能在其中脱颖而出的。

霎时间我心灰意懒,说不出的沮丧。

(7)能力是靠不住的

那两个年轻人所表露出来的风范与强势力量,后来我也只是在少数人身上看到过。这个原因很好解释,那时候的我所见所识,只不过是基于最不成功的经理人范畴之内,任何一个薄有家产的小老板都会触动我强烈的自卑意识。而当我走过此后的财富之路,对一切都看得淡漠的时候,心境复于安然,也只有那些真正的绝代风华才能够对我的心理形成冲击了。

但在当时,我却几乎被那两个年轻人的自信所压倒,看着那两个年轻人与她谈笑风生,侃侃而谈,我突觉心灰意懒,万念俱灰,趁她不注意的时候,悄悄站起来走掉了。

那两个年轻人,是不会伤害她的。

如果说这世上有谁真的会伤害到她的话,那唯有我。

因为她对我抱有希望和信任。

晚上她回来,我正坐在房间里独自抽烟,她显然没有注意到我的失落,兴高采烈地说起了那两个人的情况;我却充耳不闻,心里如同积压了几千万年的地火熔岩,全凭我强克制着自己才没有爆发出来。

我不能让自己太没风度,太过于丢人。总之,我勉强抑制住内心之中的醋意与酸楚,努力让自己想我的妻子,我的女儿。如我卑劣到这种程度的男人,有什么理由吃她的醋呢?我连个承诺都拒绝给她,又有什么资格对她提

出更过分的要求？

但我心里的劣根性终于还是按捺不住，正当她说得高兴的时候，我打断了她，冷冰冰地说道："应该吃饭了吧？"

她呆了一下，问我："你还没吃饭？"

我闷哼了一声，强忍着心里的龌龊与愤怒，站起来就往门外走。她追上来，很是吃惊地从侧面看着我的脸，再也不敢多说一句话。我一路上没有理会她，径直去了楼下的一家湘菜饭馆，进去后服务生过来请我们点菜，我按照自己的胃口点了几道菜，等米饭上来之后，就独自吃了起来。她惊慌失措地坐在我的对面，分明是弄不清楚我哪来的这股邪火。

吃饱了饭，好像心里的邪恶气息也被压了下去。于是我恢复了常态，点燃一支烟，对她说："我打算离开深圳一段日子。"

"怎么？"她不明就里地望着我。

我说："我寻思了好长时间，这才寻思过味来，这些年我在外边跑来跑去，全都是白白浪费时间。因为经营和创业是完全不同的两个概念，经营需要思想，需要智慧，也需要能力，可是创业时，这些玩意儿却全靠不住，创业这东西有个最初的资本原始积累，这种积累需要的是千辛万苦的劳作，最能吃苦的人做老板，太精明的人只配做经理人。所以我考虑，从现在开始，我要从最辛苦的工作做起，这段日子可能会很长，而且最终的结果很难预料，说不定干到最后，我连个蹬三轮的民工都不如。所以我考虑，我们两人是不是分开一段时间？"

她低了头，不说话。

我又说了些明显伤害她的话，暗示她完全可以答应跟那两个男人走，他们会提供给她所需要的一切，而我，如今只是社会最底层的一个冒险家，我失败了还算她的运气，就算我将来有一天真的成功了，享受这一成功的人，也未必是她。

如此这般，总之是丑陋到了极点，这就是当时的我。

可是回去之后，她却突然死死地抱住我，泪流满面，不停地在我耳边说："我相信你，我知道你肯定会成功，我也知道你是爱着我的，我等着你，不管多久，我都等着你。"

她最后那一句"不管多久"再次把我惹火了。我心想，最好还是不要等了，我家里那边还有两个也等着呢，到时候你们打起来，我怎么办？

总之，龌龊得很。

然后我就跑到了广州的一家首饰加工厂，这种加工厂由于产品不是面对终端消费用户，所以门面非常不体面，厂址也非常隐蔽，很少会被人注意到。当初我在广州打工的时候，连看也不会看这种工厂一眼，但是摆在商场柜台里边的那些价值昂贵的首饰，就是从这些看似陈旧破败的门面里加工出来的。

我费了好大的周折，其间还被人家怀疑是商业间谍，冤枉地挨了一顿胖揍，直到我几乎丧失了信心，准备放弃的时候，才终于等来了这么一个机会，一家工厂愿意要我，但是没有工资，由我以他们厂家的名义去深圳的珠宝销售商那里替他们推销产品。那时候深圳市场上最好卖的是红蓝宝，这家工厂什么玩意儿都有，偏偏就是没有红蓝宝的货，可想而知我的日子是多么难熬。

但再难熬，我也得挺住，没办法，除非我放弃。

我就这样一趟趟地跑，一趟趟地跑，花的都是自己的血汗钱，而挣到手的钱，还没我花出去的零头多。

眨眼工夫我跑了三个月。

她眼看着我这么无休无止地折腾自己，却全然是做些莫名其妙的事情，终于忍不住了，和我吵了起来，说什么也不肯再让我做这种傻事了。她强按着我坐下，掰着手指头给我算账。这账还用得着她来给我算吗？我心里早就有数，来深圳的时候我身上有十几万块钱，现在这些钱已经花得差不多了，不要说房租，眼看着连吃饭都不够了。

我知道她是心疼我，而且她毫不犹豫地拒绝了那两个男人的邀请，固执地站在她舅舅的柜台里，以此表示她的决心。每天夜里她就独自抱着双膝坐在床上等着我，而我时常不回来，她就这样坐上一夜。这种感情与付出，却让我心里的负担更为沉重，我宁愿她做河东狮，我宁愿她像丢下块破布一样弃我而去，也不愿意看着她陪我受这种罪。

事实上，在我心里对她有着一种深深的怨恨，这种怨恨来源于最卑劣的自私与贪婪。我怨恨她不愿意跟我一起跑路，一起辛苦，尽管她已经付出了她的所有，我还嫌她付出不够。

因为我需要的太多。

在我心里，从未只把她当做是一个需要人照料的女孩子，更多的，我还是把她当成了自己的“合作伙伴”，所以日后的背叛与龌龊，也是必然的事

情了。

视之以国士，报之以国士。视之以草芥，报之以仇寇。

就是这么简单。

我再一次出门的时候，她拦在门前，淌着泪说："如果你想走，那就从我的尸体上踏过去。"

万万没想到她竟是如此刚烈，倒让我一时之间束手无策。就在我惊愕之际，她却再也承受不住这种苦苦煎熬所带来的强大心理压力，终于陷入崩溃之中，背倚着门框滑坐到地上，放声号啕起来。

如果写成小说的话，男人在这时候应该心软了才对，才符合逻辑。但这个逻辑只是艺术的逻辑，不是现实的逻辑。现实的逻辑就是：不管多么漂亮的女孩子，一旦失态大哭起来，那模样要多丑陋就有多丑陋——哪位漂亮女士如果不信，那就对着镜子号啕大哭一下试试——所以她当时一哭，那种丑陋不堪的模样令我勃然大怒，我一脚将她踢开，头也不回地就出了门。

我已经行将接近成功，或者说我马上就要成功了，这时候岂容旁人阻挡住我成功的脚步？

(8)发财在广东

三个月的市场跑下来，深圳从盐田到罗湖，从福田到南山，没有一家珠宝经销商不认识我了。他们也都知道，我这么大年纪还在如此辛辛苦苦地跑路，就是因为我没有别的本事，做事全靠老实和小心而已。

他们经常会托我进一些不容易搞到的货，我兢兢业业地去做，每一次都让他们非常满意。正因为这样，所以我对企业的"客户的满意就是我们的使命"这些所谓的理念，比任何人认识得都更为透彻。想一想吧，有一次我为了让一个南山的小经销商"满意"地赚到他想赚的两千块钱，我这边花出去的钱是三千，你想他能不满意吗？

满意就意味着信任。

老板们终于对我无条件信任了。

信任就是财富。

现在轮到我说话了。

再跑到经销商们的柜台前的时候，我就对他们说，最近我在替一家新的

钻石厂干呢,加工厂虽然名不见经传,但是产品质量无可挑剔。老板们就让我拿货来看看,我就说,那就先付点订金吧,不然的话我也不好做啊。

我跑了二十六个柜台,有十一个老板先付了订金给我。

这笔订金,是我三个月付出的信用。

然后我再跑回厂子,挨家挨户地询价,选择价格最低的厂家,以经销商的身份在他们那里订货,把货送回深圳再收钱,这一辈子终于赚到了我亲手挣的第一笔辛苦钱,记得数目是四千多块钱,比做经理人打工要少得多,但意义却完全不同。

我已经有了自己的事业,此后的利润,除了她,任何人都没有资格与我分享。

那天我回到她身边,呆呆地看着她,突然放声大哭,相信我哭起来肯定是难看到了登峰造极的程度,吓得她也不知所措地跟着大放悲声。

三天后我又收到了一笔差价,隔了两个星期,是第三笔。那一个月我赚了一万多块钱,第二个月还是不到两万,但这时候我可以说已经完全从绝境中走出来了,甚至可以毫不夸张地说,我已经成功了。

接下来是下一步,把利润链条延伸到销售终端。

现在我们终于可以考虑在天虹商场或是任何地方租柜台了,尽管我们现在手中的钱还不如刚来深圳的时候多,但这钱却是活钱,每个月都在增加。最重要的是,现在我们手里有货源,了解市场,不再需要一个投入大于产出的适应期。也就是说,我们现在有充足的把握赚钱了。

她兴高采烈地跑去找她的舅舅,提到租柜台的事情,她舅舅满口答应了下来,并告诉她有一个珠宝经销商正准备将柜台租出去,他可以在中间说合,把租金降到最低,也好替我们省点钱。

她舅舅愿意帮忙,那是好事,可是当我听到她舅舅说出来的租金数目的时候,心里就觉得大大不对头,好在我也认识那位珠宝经销商,就自己过去问了问,才发现这位舅舅果然是聪明,他在中间又给加了五百块钱的价。

中国人做生意,其思维讲究一个赶尽杀绝,比如一个柜台的收入能够达到两万元的话,那么,他就会将柜台的租金提高到两万二,不搞死用户决不肯罢休。所以商场里边的柜台在多次倒手,二租三租四租五租,乃至八租九租,最后接手的商家,多半会赔个跳楼吐血。天虹商场的柜台租金原本就很高了,她舅舅再掺和进来,这岂不是胡搅吗?

我就不再想从她舅舅的手里租柜台了,换个地方,或是直接找柜台的上一租,至少也能够省点利润空间吧?

我觉得自己这个想法是有道理的,合理的,但万万没有想到,这件事却构成了我和她之间最为激烈的一次争吵,她坚持要从她舅舅手里租柜台,哪怕是比别人价钱高,也应该这样做。而且她也有理由,还很充分,就是她舅舅可以从中说合,将租金的交付时日拖得长一些,资金周转所带来的利润,绝对要比那点加租费用多。

我也知道她说的有道理,但我真的有点憷她舅舅,万一哪一天她舅舅问起我打算拿他的外甥女怎么办这一类话题,那我怎么回答人家呢?我总不能对人家说,这事啊,啊,你等我打个电话请示一下我老婆再说。

我想回避这一可怕的结果,而她则希望运用这压力得到她终生幸福的保证,所以她决不肯让步。我们两人整整吵了一个小时,最终她哭得险些昏死过去,我只好长叹一声,认命了。

事情走到这一步,我们已经无法再分开了。我终于开始认真地考虑与她结合的可能性,想想我那可怜的妻子和女儿,也许她们开始就不应该放我出来,当我能够适应这个残酷的商业社会的时候,我已经异化为可怕而邪恶的商兽,如今这只两足商兽所能够做的,最多不过是发财之后给她们一点儿钱而已。

既然已经答应了在她舅舅那里租柜台,这个问题也就提上了议事日程。

那天晚上我们两人详细地讨论了解决这一问题的具体方案,我认为,为了赎我的罪孽,为了弥补我的妻子和女儿此后生活中永远也无法抹除的阴影,两百万这个数目,是一个最起码的底线。她没有反对这个数目,只是小心翼翼地提醒我,这笔钱,目前我们能否赚到手,还是一个未知数,所以不如就在现在的经济条件下谈这个问题,可能会更合理一些。

但我心里有数,这笔钱我百分之一百会赚到的,而且最多不过六个月之内赚到手。早在我开始跑厂家的时候,就已经把后面这一步步全考虑到了,这里每一个步骤都是非常简单的,唯一需要的就是付出辛苦。

我懂得经营,我熟悉营销,我对这个行业已经是非常熟悉,在仅仅三个月的工夫里我积累了许多业内人士终其一生也无法积累起来的经验与专业知识,最重要的是,我对消费市场洞若观火。在当时我甚至不无夸张地断言,如果深圳珠宝行业市场哪怕是只有一家赢利的话,那肯定是我,如果深圳珠

宝经销商统统死掉的话,我肯定是最后一个死!

按我当时的估算,柜台开张之后,当天就可以赚到五万元,六个月后赚到六百万,应该是不在话下的。

我完全有信心赚到几千万元,甚至上亿元,如果我能够妥善地解决她和我之间的矛盾的话。

但是我终于未能做到这一点。

一个是市场的原因,市场的需求不会永远保持旺势。半年的销售旺势已经是异数了,我必须要为销售淡季作准备,但这一项关乎危亡的工作,我并没有做好。

在这个混乱的盘子中存在着太多的不可控变量,她是一个,她舅舅则是另一个。

记得柜台开张的第一天,她舅舅就拿来一只大大的牛皮纸袋,沉甸甸的,往柜台上一放:“帮帮忙,捎带替我把这些也卖了。”当时我大吃一惊,还没等说话,她已经把牛皮纸袋接了过去,把里边那些项链钻石摆放在柜台里最显眼的位置。我急得眼冒金星,上前想阻止她,她却抬起头来,用一双纯净的大眼睛看着我,问:“怎么了?”

你说怎么了?我耗费了如此之多的心血,几乎将我自己作践到全无尊严的地步,千辛万苦才搞出这样一个局面,如今她舅舅却想坐享其成,挤我出局,这我怎么能够接受?

见我脸色不对,她舅舅急忙解释了一句:“一起做一起做,生意大家一起做,一起做才能够做得更大嘛!”

去你妈的!当时我气急之下,出言不逊:“商场的客流量是有限的,买珠宝的人数基本上是固定的,一天最多不过是那么三五个,珠宝又不是易耗品,卖了你的就堵死了我的,合着我们倾家荡产租这个柜台,是替你免费卖货来了?”

见我火了,她舅舅装出一副很惊讶的样子,说了声:“你看你……你要是怕堵了财路,那我拿回来好了。”说完,他又把那些珠宝收起来,满脸不乐意地装进牛皮纸袋里,扭头走了。

她舅舅走后,她满脸不高兴地责怪了我一句:“你怎么可以这样对我舅舅讲话?”

“狗屁舅舅”,我怒声骂道,“他比周扒皮还狠,周扒皮好歹还是自己花钱

雇的长工，你舅舅是拿了我们的钱还让我们白替他打工，这是人干的事儿吗？”

(9)财聚人散

从她的舅舅手里租柜台,绝对是一个错误。

她开始变得不可理喻起来,因为我不同意白白地替她舅舅卖货,她几次三番地和我争吵。我一再向她解释:珠宝是高档奢侈品,利润虽高但市场需求有限,两米长的柜台一天最好的光景也只不过是销出三两件货,卖了她舅舅的货,那我们的货肯定就卖不掉,这样搞岂不是自寻死路吗?

但是她就是听不进去。实际上,对这些道理她和我一样明白,她就站在柜台里卖货,还能够不清楚这些吗?但是我猜想她是不想看到钱进我的手里之后再回到我老婆的手里,或许她的舅舅也在后面替她出过主意,想从钱方面下手掌控住我。总之,她和我一样心里明白,只要我立即提出和老婆离婚的话,这样子的事情才有可能终止。

说到离婚,我却是实在无法对老婆启齿,事实上那段时间我老婆已经敏感地意识到了我的变化，她不再像以前那样每周打一个电话询问我的起居安康,相反,时不时,只有我那已经开始上学的女儿向爸爸报告一下她在学校中的情况。女儿在父亲心中的分量是不言而喻的,那是世界上任何事物也比不了的贵重,我绝无可能做出伤害自己女儿的事情来,至少,我不能让女儿承受因为我的无良而带来的痛苦。

这就是我当时的情况,我舍不得老婆,老婆多好啊,知冷知热,还放我出来满街跑,我怎么可以伤害她呢?更舍不得女儿,然后还想霸占着她,总之,老婆、女儿、情人,这是成功男人的三样宝,一个也不能少。

但我确曾答应过她与老婆离婚的,这话既然说出来了,再不认账,难度较高。于是我就考虑换种方法,用温柔一点儿的劝慰方式,让她接受现实,现实就是,这种状态还要继续持续下去,任何解决方案的成本都已经超出了我们的承受极限,只有维持现状,才是最为明智的。

我的虚与委蛇很快就付出了代价,柜台开张一个月,收入不足四十万元,平均起来每天的赢利不过是一万块出头,远低于我计划之中的每日净赚三万元的目标。根据我对当时市场情况的判断,我知道她肯定是又偷偷

地瞒着我替她舅舅卖货了,这一个月应赚到的一百万,至少有七成进了她舅舅的口袋。

我觉得窝火,就和她开诚布公地谈了一次。她却一口咬定绝没有替她舅舅卖过货,话说到最后,她因为极度委屈,泪水淌了一脸,这种不容置疑的真诚让我不由自主地怀疑,是不是我对市场的研判有误?

但还不到一个星期,就因为一件意外的事情,让我发现她竟然对我撒谎。

那天突然有个客户带着一群人找到柜台上来了,一来就先砸碎了柜台的玻璃,吓得她面无人色地想逃开,却被那伙人揪住头发破口大骂,污言秽语不绝于耳。保安急忙赶来干涉,那伙人却拿出一件货来,说是从我们的柜台里买到的假货,几千块钱买钻石,结果到手的却是仿制品,所以他们愤怒,也情有可原。

听到这件怪事后我急忙赶去处理,远远地一看客户手里的首饰,立即就知道那绝不是我们柜台的货,因为柜台里的每件货都是我精心选择的,我要靠这个吃饭发财,更不可能拿玻璃珠子来骗钱。可是那客户却一口咬定就是从我们柜台里买的,而且是她在三天前卖给他们的,还有票据为证。

当时那情况说不出来地让人恼火,几个汉子揪住我的衣领连推带搡,一口一个骗子地辱骂着我。而那个事主由于气得全身皮肉战抖,用粗大的手指戳着她的脸,大声地吼叫:“你问她,问这个烂婊子,看她敢不敢承认?”

我看了她一眼,只看到她那张因为极度恐惧而严重扭曲的脸,满脸的绝望与死灰气息,让我心如刀绞。

而我的另一个反应则是愤怒,比买到假宝石的客户还要愤怒。

她居然欺骗我!

尽管我知道,出于女性羞怯的天性,在言辞的表述方面总是以相反的信息将自己的心中真正的想法掩盖起来。所以与任何一个女人打交道都是头疼至极的事情,就连至圣先师孔夫子都搞不懂女人,如我这般笨头笨脑的人就更不要提了。但自然流露的天性与恶意的欺骗是两码事,前者是一种温馨的意境,而后者,则很可能意味着居心不良与阴谋图算,是非常可怕的一件事,足以让男人从此变得恐惧与警觉起来。

事情很清楚了,她还在瞒着我偷偷摸摸地替她舅舅卖货,存心堵死自己的财路不说,还让她舅舅拿来假货卖,活生生地砸了我们的牌子。

没说的,退钱吧!

但是客户还不依不饶,强迫我们“假一赔十”,但不赔客户又不干,他们不但在柜台前摔摔砸砸,还打了电话报警,来了个警察抱着手在跟前转来转去,摆明了置身事外。我被逼无奈,也是脑袋上不停地让那伙人拿拳头打,打得我急红了眼睛,一指她,我脱口冒出一句:“退了钱你还不干是不是?再多赔我们钱是没有的,你要是看她还不错的话,干脆我把她赔给你好了。”

很可能是这句话让她从此对我产生了强烈的怨恨,因为在当时惨遭众人围殴的情形下,她全心寄望于我的保护。而我则说出这种不负责任的话来,这肯定会对她的心理造成伤害。

但在当时,我这样说却只是为了跟客户要赖,说什么假一赔十,那一分分的钱都是我用自己的尊严换来的,要赔也是她舅舅赔才对,我是赔不起的。事实上也只有这样说,才能让客户不再跟我们纠缠,因为道理是讲不明白的,既然道理讲不明白,那就只好不讲道理,可我要是跟客户们不讲道理,那不是找死吗?我也只能对她不讲道理,岔开客户的注意力。当时那客户听了我的话,鼓起两只眼珠子看了我好半天,居然真的回头打量了她几眼,摇了摇头骂了句:“就这丑八怪,倒贴钱让我干我也不干!”又一脚踹碎柜台上的一块玻璃,悻悻而去。

事后我冲进她舅舅的办公室里,把那条十元钱从地摊上买来的玻璃串砸了过去,让他把钱给我交出来。却不承想,她舅舅竟然矢口否认,反而翻了脸对我破口大骂,还当场打电话要报警,门外又来了几个保安,冲我比比画画地挥舞着橡胶警棍。

当时我慌了神,急忙退出,临走前撂下一句话:你等着,这事咱们没完!

然后我回头去找她算账,追问她那件假货到底是不是她舅舅拿给她的,这么大的事情,她却哭哭啼啼不肯说,事实上直到今天我也没弄清楚这件假货是怎么一回事,如果说不是她舅舅的话,那应该另有其人,但看她后来的表现,还真不像。

搞不懂了。

这一次事件让我们的生意遭受到了毁灭性的打击,当月是那些年来难得的珠宝销售旺季,有的柜台一个月就赚到了三百万,而我们这个柜台,才刚刚赚到二十万。

事实上,那件假货还真不是她舅舅的,也不是另外什么人的,而是她自己瞒着我从别人手里进的货。这件事直到后来我们终于反目成仇我才明白

过来,但在当时,我怎么也想不到她已经对我存了不信任之心,我想不到这一点是因为她在深圳的存活能力绝对比不上我——虽然她是美女，但深圳的美女太多了,而像我这样能够在一年内赚到一百万的人,虽然也不少,却总比美女少多了。我认为她是没有力量撇下我独自生存的,事实上她也是这样认为的,因为自此以后她对我百依百顺,温柔备至,把我伺候到了舒服得真想大哭一场的程度。总之,女人这种动物,就是这样,一旦她愿意付出,那就是天堂,一旦她不愿意付出了,那就是地狱。

虽然她悔之不迭,甚至也不再暗示我抓紧时间和老婆离婚了,但这时候却说什么都晚了。最火爆的销售旺季说过去就过去,此后连续几个月,柜台的收入始终维持在二十万元左右,我使尽了浑身解数,也不管用。

就这么一边折腾一边做生意,到了我们到达深圳的第九个月,我们还是赚到了我们平生的第一个一百万。如果摒除了这些乱七八糟的事情的干扰与影响的话,我们赚到的钱理应是这个数目的五倍或六倍。

懊恼之际,我还是选择了高兴。因为诸多闯荡深圳的人经年累月,打拼折腾,也未必见过一百万长什么模样,而我在到深圳还不到一年的时间里,就赚到了一百万。虽说这一百万无论是技术含量还是智慧含量都稍微有点低了,但钱的价值决不会因为其技术或智慧的含量低而贬值,这才是千真万确的真理。

高兴之余,我对她隆重宣布:我们去看楼,准备买房!

我又犯傻了,好端端的无事生非,买房的户主名字就是个问题,我这不是明摆着惹火烧身吗?但当时过于兴奋,犯下这样一个错误,甚至连最终的弥补机会都没有,这也实在是没有办法。

所以我说:一切归于宿命,最痛莫过情伤。

诚哉斯言。

(10)知易行难

事隔多年再回忆我这一次的深圳起落，此前我始终认为自己的过失在于品德的鄙陋,在女人身上犯了错误,像香港明星成龙所言:犯了所有男人都会犯的错误。但是当我写到这里的时候,才发现事情并非像我所认为的那么简单。

实际情况是，人的行为是受其观念所主导的，错误的观念必然会导致错误的行为。虽然这笔钱是我从辛苦做起，靠了替人跑路送货，租柜台做经销商起家挣来的，但我的意识中却不认为这是件光彩的事情，在此之前我甚至羞于跟人说起。因为我自诩头脑绝对聪明，智慧过人，连被狗咬上一口都能够立即搞出一大通人文哲思，要让我对别人说我是租柜台卖货赚钱起家，自己感觉颜面无光。

我始终觉得，我应该是一个依靠自己过人的头脑与智慧，轻而易举地就从市场上弄到钱的那种传奇人物，尽管我知道这种人物在世界上根本就不存在。报刊间也时见《小创意，发大财》那一类的新奇文章，但不管文章是怎么的四平八稳，如果你照着做一做的话，马上就会发现，所有的发财想法都受困于最艰难的第一桶金，永远也不会有人因为你的一个创意而付钱。人们宁肯被一群骗子玩，也决不肯相信一个单独闯荡的老实人——事实上，我在南方折腾了这么多年，只见到两种弄到大钱的人，一种是从官商转为纯商，利用法律的灰色边缘解决了资本原始积累的人，这种人的钱一旦进入市场，就像是冰块插入开水中，没多大工夫就消失了。另一种弄到大钱的人就是像我这样白手起家，而后在市场上兢兢业业小心翼翼，慢慢地做大的实业家。

有一个例外是资本运作，但资本运作高手莫不是依靠负债起家，如果你有本事欠上别人三五个亿，那自然就用不着如我这样地费尽辛苦与周折。所以早在一年之前，盛大集团的陈天桥在回答大学生“何时可以自己开公司”这种近乎白痴的问题的时候，陈老兄答曰：“任何时候也不可以，除非有人愿意借钱给你开公司，那另当别论。”

为什么陈天桥会这样说呢？盖因开公司是花钱的，真正的赚钱都在公司之外，这个道理按说应该是非常浅显的，但偏偏国人却不愿意动脑子去想。就在深圳我曾有一次机会，一不留神遇到了十几个亿万富翁，猜猜他们长什么模样？满脸泥垢，一嘴黄牙，穿着油渍斑斑的破衣服，走到哪里都会被保安警惕的目光盯上，而他们却毫不在乎，只管一屁股坐在椅子上，扳一只脚上去，一边抠脚丫子一边聊天，每一句话都带出一句国骂。这样的亿万富翁只会赚钱不会花，买瓶路易十三当街砸了他们会，可是开公司，那就太难为他们了。

为什么这种素质极差的人会成为亿万富翁？而那些满腹经纶的饱学之士却饿得脸色蜡黄呢？原因很简单，饱学之士用不着吃苦，他们很容易生存

下来，而这些素质极差的兄弟们却非得卖命苦干不可，他们干着干着，才发现他们自己误打误撞地走上了亿万富翁之路，那么他们日常是如何消遣的呢？打广告，征处女，玩什么不是玩？要玩就玩最上档次的。

就是这么一回事。

道理我虽然明白，但并不意味着我观念转过来了，这才是件糟糕透顶的事。

我明明知道要想发更多的财，就只有照老路子走下去，一直做到珠宝的利润空间因为竞争被挤压得不足以支撑我们的运营了，那就换行业，什么赚钱做什么，东一锤子西一棒子，老鼠叼米仓一样慢慢地累积起来。

但是在我的观念中却接受不了这种事实，我想找一条更为简捷的路子，先用这种方式起家，然后进入新兴的高利润行业，然后呢？然后就是做房地产或是金融，要想让资本来个脱胎换骨一下子胖起来，房地产及金融是非此即彼的选择。

关于我在这方面的思考，一年前曾经想写一部《老板入门常识》或是类似名称的书，但不管书搞到多厚，道理却只有这么多，再多搞几十万字，也未必能够扭转读者的观念。

我连自己的观念还没扭过来，更别说改变别人了！

知道道理，却无法改变观念，这就是古人所说的“知易行难”。

传说，有一个人懂得长生不老之术，燕王闻之，即命使者前去求教，当使者不辞辛苦地快马赶到之时，那位懂得长生不老之术的仁兄，却已经死翘翘了。使者空手而归，导致燕王大怒，杀掉了使者。

这就是一个知易行难的最形象的故事，故事之中的这位老兄看破了生死，悟得了长生之道，但他自己却偏偏做不到，为什么会这样？这是因为这位老兄虽然掌握了长生不老的知识，但主导他行为的观念却依然没有改变，观念主导了他的行为，于是就出现了这样的结果。

许多人认为观念是可以扭转的，实际情况却未必如此，这是因为观念中糅合了大量的潜意识因素，已经形成了一种本能。而思想却是基于思维的，是显意识中的部分。对着公众时我们会运用思想，而不会出现低层次的本能；但当行动的时候，本能就突然跳出来了，于是好端端的事情做着做着就离了谱，这就是人性中最为无奈的部分。

所以我们说：注意你的思想，它会变成你的行动；注意你的行动，它会变成你的习惯；注意你的习惯，它会变成你的本能；注意你的本能，它会变成你

的思想。

总之，是错误的观念引导我走上了错误的道路，其错在我，其咎在我，我没有任何理由责怪任何人。

更没有理由责怪她。

这是我现在思考所得出的结论，而在当时，我的行为恰恰与这种思考背道而驰。

又过了几个月，柜台的收入始终维持在每月四十万左右，这得益于她的舅舅再也不来跟我们调皮捣蛋，而她因为那条假货受到羞辱，再也不敢乱搞了。而且当时那个客人的羞辱让她对自己的容貌失去了信心，有一段时间她总是捧着一面镜子不停地看着自己："我是不是变丑了，是不是不漂亮了？"

我心里暗笑，瞪了她一眼不说话。背地里却居心不良，不肯把女人哭起来特别难看的真相告诉她，就让她以为自己真的变丑了吧，这样的话，我这边还省点心，至少用不着担心她跟人跑掉。

唉，如果当时她真的跟人跑掉了，也许会更好一些。

我们就这样仍然生活在一起，逢年过节我回去看望老婆女儿，每逢这时候她就低了头不做声，那种伤痛与屈辱一览无余。但是没办法，谁让她搞出一条假货来着？要是没有那件事，我这边可就不好摆弄了。

也许我应该原谅她，无论她有多少过错，毕竟当我们初到深圳的时候，她拒绝了那两个人的诚请，却依然留在了我的身边，甘心与我共患难。她已经为我付出了如此之多，我真的没有理由再难为她。

但是，为我心底爆发出来的欲望所驱使，我全身心地扑在市场上，一心想成就一番大事业。我们已经因为这些理不清斩不断的感情麻烦贻误了时机，而在这节骨眼上，我实在是不想节外生枝，再因为离婚的事情耽误了赚钱的正事——再说我也实在舍不得我老婆，当年我把那么好的一个老婆弄到手也是花费了好大一番工夫的！

当我挣到了第三个一百万的时候，我琢磨着是时候了，到了我大展手脚的时候了。

这个手脚是怎么个展法呢？当然是进入新兴的高利市场——IT业界！

此念一出，从此万劫不复！

（11）无奈的选择

与许多年轻的创业者不同，我是从实业起家的，是靠了自己千辛万苦一分一分赚来的辛苦钱，对于如 IT 这一类全新产业本能地怀有疑忌之心。更何况我曾经在一家大型网络公司与美女助理有过整整三年的鏖战，知道这个行业实在是有点儿靠不住。

既然如此，那为什么我还会选择这个新兴行业呢？

理由很简单，虽然这个行业靠不住，但正因为这样，这个行业中的机会也比其他成熟行业要多得多，那些失败的企业，只是因为老眼昏花地以为抓住了机会，逮到一条毒蛇以为是领带，不管不顾地往脖子上一套，所以才会迅速地一命呜呼。在职场上多年的经验与血泪，已经让我对中国的企业有了一个基本的认识，所以我认为自己犯盲目错误的可能性不是不存在，但总比别人低一点儿。

做企业就是这样，所有的企业都是一团乱麻，神仙也理不清，任何人也不具备把企业“做好”的能力，你最大的本事也只不过是把这团乱麻理得比别人稍微清晰一点儿，这就够了。

所以在当时我认为，什么 B2B，什么电子商务，全是瞎扯淡，搞这些玩意儿你就必须得和投资商的犯傻赛跑，要抢在投资商犯傻决定投资之时你还活着，但我计算了一下我赚钱的速度，明摆着，我肯定跑得比投资商犯傻的速度更慢，等到投资商决定对我投资的时候，我已经流落街头衣不蔽体了。

所以这些怪玩意儿是不能搞的，要搞就搞国内企业真正需求的。

企业会有什么真正的需求？

这个问题，你要问企业家，问他们公司中哪一个部门最重要？我保证百分之百的企业家会告诉你，是财务，财务比什么都重要。如果有哪个企业家不是这样回答你的话，那么，不是那家伙是个混子或骗子，就是他错误地理解了你的问话。

为什么这样说？第一个理由我已经在前面说过了，开公司是花钱的，不是赚钱的，不管是谁来开公司，他的钱绝对是有限的，而公司的开销则是无限的，以有限的资金去应付无限的开销，这是企业家们最上火的事情。

对于老板来说，省下的钱就是赚来的钱。

此外，更为重要的是，公司从开张到实现赢利有一个过程，一个好的财

务虽然不能够将这个过程缩短,却能够将成本降到最低。评价一个财务是否称职,要看公司账面上的应收账款是不是足够的低,应付账款是不是足够的高,好的财务能够让公司资金周转的速率提高,让你的公司在市场好的情形下赚到比别的公司更多的钱,同样也能够让你的公司在市场暗淡的情形下比别的公司支撑得更长久。还有,一个好的财务能够熟谙资本结构的常识,更重要的是增加所有者收益。总之,说到最后,一家公司可以没有任何一个部门,却绝对不可以没有良好的财务管理,如果一家公司倒掉的话,最后走人的一定是财务部。

说这么多,就是为了说明一个道理,企业对信息技术的唯一需求,只有财务,其他的,什么 ERP,CRM,DBD……甚至包括最基本的 MISS 系统在内,都是替公司花钱的,唯有财务软件,才是唯一能够替公司省钱甚至赚钱的。

如果有谁想投资软件行业的话,那么最明智的选择就是做财务软件,早年是这样,再过一百年这种情况也绝对不会有任何变化。

事实上,就在我这么想的时候,王文京和徐少春已经挽起袖子,脚踏实地地做了起来,正确的选择使得他们终于成为了至今仍然存活的中国软件产业的翘楚,而同样是在深圳搞什么 WPS 的求伯君老兄就有点儿不妙,不过老求的金山现在仍然活着,这也是件让我跌破眼镜的怪事。

不说怪事,说正事。正事就是:我决定搞一家软件公司,专门做财务软件,这破玩意儿好弄也好卖,比珠宝利润更高,不干那才叫傻透了。

我把我的这个想法跟她商量,她第一反应就是不同意。而她不同意的理由也很简单:没钱。

我不是赚到三个一百万了吗?怎么还没有钱呢?

这个理由说出来,就让我有点儿难为情了。因为我们花钱的速度,比我们赚钱的速度稍微快上那么一点点。她像个财务经理一样,每个月都会根据柜台的营业收入,事先作出一个财务预算。如果估计这个月能够赚到三十万的话,她就会做出一个支出四十万的项目表来,这样我们的钱就有点儿窘迫了。

说到让她花钱,这事也实在是没办法。我在心里总是觉得亏欠她,她跟着我虽然才一年多,但吃的苦和遭的罪却超过她在此之前的总和。如果把她因为我伤了她的心或是因为关心我而流的泪水聚拢起来的话,能够装满一大澡盆,让我们两个洗个鸳鸯浴都足够了。

她为我的付出远不像我在行文时所表述得那样简单,有一件小事,在我

最初替经销商们跑路送货的初期,有一次我坐中巴车在路上遭遇到了劫匪,当时劫匪们手忙脚乱地只顾抢走了我和车上所有乘客的现金,却没顾得上对我搜身,这才让我有惊无险地带着珠宝回到了深圳。回来后我已经没钱坐公共汽车,连打公用电话的钱都没有,只好一步步地走回去。回到家后我告诉她这件事——男人是不应该跟女人说这种事情的,但当时我们的关系比较紧张,所以我想卖卖乖——她吓得脸色惨白,一个劲儿地问我到底受到了伤害没有,脱了我的衣服替我检查,然后那天夜里她整整一晚没睡,用蹩脚的针线替我在衣服上缝了块生牛皮,也好让我万一再遇到劫匪能够多挨几刀,那件衣服我虽然从未穿过——天太热,胸腹前再搞块生牛皮,会把人搞得得疯牛病的——但是她对我的那种真挚感情,我一生一世都无法忘怀(唉,这话老婆听了会宰了我的)。

但是我知道或许我们终生也没有结合的希望了,这没办法,真的没办法。我的卑劣与无耻必然会伤透她的心,对她所造成的伤害或许终生也无法痊愈。更糟糕的是,我又太疼爱她了,我老是把她看做是一只可爱的小猫或小狗,抱着她不肯松开,这就注定搞得她难以舍弃与我在一起的恩爱时光,拖得越久,她重新选择的机会与可能也就越少,越小。

我唯一的稍微知道一点这件旧事的朋友曾经评价我,他认为我"太坏",不是一般的坏,一般的坏也就是一时欺骗欺骗女孩子,而我却是欺骗她的一生。我对她越好,越是疼爱她,就越是证明我的"太坏",因为没有哪一个女人能够承受得了像我这种成熟男性的恩爱。想一想浴后用一块雪白的浴巾裹了,让她心爱的男人抱在怀里在烛光下软语轻柔,任何一个女人都会崩溃得一塌糊涂——我既然无意与她结合,无意对她的终生负责,却对她这么恩爱,这岂不是坑害人家吗?

我想那位朋友对我的评价应该是正确的。

既然我如此之坏,对她的损害与侮辱又是如此之深,那么我唯一能够赎补自己罪孽的方法,也只有用钱了。

这是没有办法的选择。

所以我有意在花销方面放纵她,她想干什么,就让她干什么,她想花多少钱,我就想办法去赚。天虹商场的那两米柜台已经不足以支付她越来越庞大的开销,我就又想办法在国贸租了一节柜台,雇用了一个打工的小妹卖货。那个小妹很是古灵精怪,我一去她就冲我大抛媚眼,我却死人一样地板

着一张脸:拜托小妹,我这边已经是焦头烂额了,老婆女儿外加上她,三个女人压得我气都喘不过来,实在是顾不上你了,多多包涵吧。

事后再想起来,我的做法还是不对头,因为我总觉得自己亏欠于她,对她纵容得过了分,这就养成了她越来越跋扈的性格。除此之外,我的态度更增添了她心中的委屈感,我越是觉得自己对不起她,她就越是觉得她太委屈了,这样此消彼长,情况一步步发展下去,终于突破了她心中的自制底线,彻底失控了。

我记得有一次她朝我要钱,说是要替她爸爸在家乡的县城里买一幢房子,要用一百二十万。那么个狗屁大点儿的小县城,什么样的房子值这么多钱?一百二十万连那座县城都买下来了!但是我知道她开出的预算中至少有一百万的虚头,她不过是想替自己攒点儿钱而已。等哪天我抱着一堆钱乐呵呵地跑去和老婆快活去了,丢下她一个人怎么办呢?总得让她自己有条活路吧!

因为我心里这样想,所以就装作不知情的样子,答应了她。现在想起来,当时她没有表现丝毫的高兴,反而流露出一种深深的憎恨。

她为什么这样憎恨我?

理由很简单,她和我一样知道我这样做的用心,也许她是想让我反对她这个无理要求,在感情上给予弥补。女孩子啊,一生一世所求所需,无非是感情这两个字。但是我却邪恶地断绝了她这一期望,我对她支付的钱越多,就越有理由抛弃她——这是她最为痛恨我的事情。

就这样,我们像两条纠缠在一起的毒蛇一样相互咬噬着对方,把毒液灌进对方的心里,让我们彼此变得一天比一天面目可憎。

事实上也正是这样一个原因,她才会反对我开公司,而恰恰也是基于同样的理由,我却是必须要开这个公司不可。

然而我们的钱是左手进右手出,这个公司还怎么一个开法呢?

唯一的办法,就是再找朋友合伙!

这样的朋友我恰恰有一个:老林。

(12)合伙人老林

老林是贵州人，来深圳之前是不知哪一家实权部门的要员，据他自己在酒桌上说他因为偷吃了一个大投资商的回扣，担心东窗事发，在拿到钱之后就带着女儿辞职跑到了深圳。他的女儿是一个模样比较普通的女孩子，怎么看怎么像是最下层的打工妹，却拿了张北航的文凭，我同她聊航天动力学（我连这个也懂，真敢蒙人），她却不明所以地瞪圆了两只眼睛，像看外星人一样地看着我。我就有点怀疑她的文凭会不会是从东南亚证件公司搞来的。

到过深圳的人都知道这家"东南亚证件公司"，这家公司的业务员贼眉鼠眼地遍布于华强北及蔡屋围一带，见人就问："要毕业证吗？"事实上这家公司压根儿就不存在，它是许多地下假证贩子躲进黑漆漆的农民房里捣鼓出来的。但这些假证贩子从来不敢做如北大、清华及北航这些名校的假文凭，所以老林他女儿的学历文凭就有点嚼头了。

我为什么要嚼老林他女儿的文凭呢？这是因为我对他女儿的印象要比老林深得多。

曾经有一次我和老林及他女儿，还有几个朋友去酒吧里玩，生意场嘛，就是个吃吃喝喝玩玩闹闹，总是板着脸念报告，那是不成的。那是我第一次见到老林，而且绝没有想到他女儿就是他女儿——这么说话真费劲，总之，因为老林他女儿去我的柜台买过首饰的缘故，我先认识了这丫头，然后又通过这丫头见到了老林。但当时酒吧里太吵，老林的女儿没说老林是她爹，我也不知道，差一点闹出了笑话。

最终我没闹出笑话来的原因，还是因为酒吧里太吵——感谢那震耳欲聋的音乐声，从此我特别喜欢那快要把人的心脏震碎的强烈噪声，我就没机会和老林说话，只是发现他和他女儿关系非同一般，人家是父女，关系能一般吗？看我这眼神。喝酒喝到快半夜，老林的女儿让我请她跳舞，我说我不会，我是真的不会跳舞，也不会唱歌，像我这种人在生意场上，真是可怜啊。

但我后来还是带着老林他女儿在舞池里走了几步，开始还有点距离，后来不知怎么回事，我就把她抱在了怀里，摸了摸她的皮肤，还可以，我的手在她身上乱动，她则是很享受地趴在我的怀里，逢场总是要做戏的，我想，这没办法。后来我问她："要不要我送你回去？"这死丫头两只眼睛一亮一亮地看着我，说："有没有这么快啊！"

深圳速度嘛,就是这个样子的。

事实上正是这个原因,构成了我和老林展开合作的基础。但这件事却隐埋下了我和她之间背叛与死仇的阴影,我猜她会很容易知道这件事情的,像女人那种敏锐的直觉,不会察觉不到我行为的异常。

因为这件事情的关系,我和老林很快成了朋友,他带了一笔钱来深圳,很想做一番事业,而我也正在琢磨这件事,于是我们两个人再加上老林他女儿,就经常坐在一起商量。

当老林听我说了我准备做财务软件的事情之后,迫不及待地要求加入进来,他算一份,他女儿算一份,我算一份,他的建议让我怦然心动的另一个原因是:这个公司并不需要我出一分钱,全部的投资由老林和他女儿出,而我却可以凭自己的专业及运作能力,占到公司百分之三十的股份。

这种好事,我有理由不答应吗?

所以我就不顾她的反对,与老林紧锣密鼓地筹划起来。这一筹划我才知道,敢情老林这位兄弟什么都不懂得,连办执照验资这些事情都不明白,全得由我一个人一手操办。好在还有他女儿天天跟在我身边,这死丫头鬼精鬼精的,许多事情听我一说她就知道怎么做,省了我不少的力气。

公司终于开张了,就在当时的科技园,离大冲没多远,当时那个位置是非常偏僻的,选择在那里主要是为了省钱。公司开张之后我就让老林的女儿跑到人才市场上去招聘,凡是招来的人我都亲自面试,都知道深圳搞 IT 的人多,但从这么多的人里想找出来一个真正能干的也不是那么容易,普通的研发人员没多大价值,要的是那种擅长解密码的偏门人才。因为我可不打算把一个项目从头搞起,那样做毫无意义,我要将国内财务软件的所有精华点汇集起来,这个软件不搞则已,一搞就要一步到位,让企业管理者趋之若鹜欣喜若狂,非如此,赢利赚钱就无从谈起。

这样我照顾她的时间就少了,经常深更半夜才回去,甚至会有一整夜也不回去睡的情况。她怎么想的我不知道,只记得那段日子她从柜台上把赚到的钱全部拿走,跑回家乡去了,她回去后还不到一个星期就打电话跟我哭,说想我了。

我想她这种情感的流露不会是做作,毕竟我们相依为命地在这残酷的大深圳生存了许多日子,彼此之间的感觉已经息息相通,她舍不得离开我,一如我舍不得离开她。但是这种思念越是深切,她对我的怨恨也就

越深重。

事实上她回来之后曾经想和我好好地谈一次,她要问我一个问题:我就这样折腾下去,究竟到什么时候才是个头?难道男人一生之中就是这样不着调,这样一味地钻进钱眼儿里说什么也不肯把脑袋拔出来吗?可是我又能对她说什么?男人固然是无法了解到女性的细腻内心,但是女人又怎么知道男人的野性与不羁?

我是一个男人,生来就不甘于寂寞的命运,事实上那时金钱于我已经毫无意义,我只是想成就一番事业,这番事业成功与否的标志,取决于我对于多少人会产生影响。

马克思说,无产者只有解放全人类,才能最后解放自己。

这年头有谁重提马克思多少显得与这世道格格不入,但马克思的这句话却说得极有见地,因为这一观点暗合了中国传统的老庄思想与孔子精神,老子说:上德不德是以有德,下德不失德是以无德。这个德的标准,就是取决于其影响力的弥散程度,德行越大,影响力就越大越远越持久。所以一个人的事业能够有多大,不在于他手里有多少钱,再富有的富翁手中的金钱也是有限的,能够真正对人产生影响及产生辐射效应的,唯有不愧于男儿一生的事业了。

这就是我当年的想法,这个想法至今也没有变过。

我的这种想法对她来说,却是意味着极度的残忍与自私。她已经付出了那么多,现在是她清理自己的情感账目的时候了,我却又搞起了"事业",就这样没完没了地下去,这不明摆着忽悠人家吗?

但我是男人啊,男人有男人的生活模式。我无法想象我自己成为天天挽着自己心爱的女人的手满大街漫步的那么一种形象。事实上我曾尽力强迫自己这样做过,但走着走着,我的心里就焦躁起来,感觉好像我这样做太不负责了,普天下的劳苦大众还等我去影响他们呢,我怎么可以这么小资这么布克,怎么可以丢下劳苦大众不管呢?其实我也知道地球离了我转得更欢势,但只有沉浸在这么一种幻想之中,我才觉得自己的生命更有价值与意义。

更何况,我当时的事业做得是那么的微小,万里长征的路途,我这边还连鞋带都没系好呢,她就让我停下来,这怎么可以?

于是这个话题就没能持续下去。我猜想,那时候的她很可能已经不认识我了,因为我对她也有点感觉陌生了。感觉总是相互的,当最后的努力被证

明了是徒劳无益之后，久已酝酿的愤怒与怨恨终究会以强势的力道突然爆发出来。

我继续去忙新的公司，新公司麻烦事也是层出不穷。我相中了一个营销员，这小伙子长得精神，身材高大，举止文雅而得体，不管到哪里都在腋下夹着一只黑色的皮包，一副踌躇满志的成功人士的形象，其实这小家伙已经三天没吃到饭了，如果不是我替他买了盒七块钱的盒饭让他狼吞虎咽地吞下肚，他多半会饿昏在我的办公室里。

吃饱了饭，小伙子满怀信心地出发了，踏上了营销之途。望着他的背影，我比他还有信心，虽说这小家伙不过是刚到深圳，但一个成功者的气质的自然流露，那是什么也挡不住的。

但是我错了，我忘了除了商圈之外，这世上阻挡你成功的，还有许多乱七八糟的东西！

小伙子出了公司的门，就一去不复返了，我还在办公室里纳闷呢：这小家伙跑哪儿去了？不会成功地骗了顿饭就跑掉了吧？可他总得再吃下顿啊？正琢磨着，一个电话打进来了，原来这小伙子刚来深圳，没有暂住证，被收容了。

我的老天，连这么气宇轩昂的小伙子都收容，木头龙的那帮兄弟，真是为了弄钱什么也不顾了。

(13)辛苦经营

在这世界上，有一种邪恶叫施恩。

何谓施恩？就是用小恩小惠笼络别人，迫使别人给予更大的回报的伎俩。这一卑劣的行径最可恶之处不仅在于对被施恩者的伤害，同样也扭曲了施恩者的心态，让施恩者一心沉浸在自己人格的伟岸之中，一旦对方作出了维护自己利益的举动，就将其视为忘恩负义，并切齿痛恨地认为自己是这世上一切负恩与背义的受害者。

战国时期，白起用自己的嘴巴替一位士兵吸出淤积在伤口处的脓液，士兵的母亲闻之放声大哭，并说道：我的儿子死定了，将军不过是作出了一件微小的恩赐，但这恩赐却需要我的儿子用性命来偿还。果然，在不久之后所发生的一场战争之中，这位士兵奋勇上前，伏尸于诸侯争雄的无义战之中。

事业与成就能够看出一个人的心胸，我所做的事业是如此的微小，其原

因固然是我的心胸过于狭窄。但是反过来,过于微小的事业让我的视野更加狭隘,对于我身边的人们的要求,也是停留在以施恩相要挟的这么一个可怜的状态上。

我不过是将那个做营销员的小家伙从收容站中领出来,却自以为自己待他有了天大的恩德,俨然以他的再生父母而自居,举止言谈之中,处处透着要求小伙子"没有任何借口"地回报公司。这引起了小家伙的本能反感。

我之所以这样做,也是出于管理上的无奈。要知道,任何一家公司对于营销员的管理从来就是一个天大的难题,失之规范的话,营销员就会偷工减料,缺少足够的危机意识,而管理上如果过于严格的话,又会引发营销员的抵触情绪,抑制营销员的创造性与积极性。

这世上最完美的管理就是恰到好处的管理,但恰如其分四个字,从古到今又曾有几个人能够做到?昔年东晋大将军桓温入蜀,遇到一位百岁老人,据说这老人年轻的时候曾经亲见过诸葛亮,于是桓温就把老人请来,问道:"诸葛亮这个人,到底有什么与众不同之处呢?"桓温这种心态,很像当代人听说了谁与哪位名人近距离接触之后,就会不由自主地产生好奇的心理,所以他才有此一问。那百岁老人听了,皱起眉头想了好久,才回答道:"诸葛亮好像也没什么与众不同之处,只不过,他处理事情的时候,总是能够做到恰如其分。"桓温听了,说不出来的失望,对身边的人道:"想不到诸葛亮也不过如此。"此言说过,未及几年,桓温终于有一日感叹道:"我今天才知道诸葛亮的不凡,盖因这世上之事,最难做到的就是恰如其分。"

同样的事情,也曾经发生在历史上投笔从戎的班超身上。史载,班超在西域三十年,后上书朝廷,乞求生还玉门关,于是朝廷就派了校尉任尚来接替他。任尚来到之后,问班超:"您在西域已经三十年了,有什么可以教导我的呢?"班超回答说:"水至清则无鱼,人至察则无徒。希望你上任以后不要过于拘泥于小的细节,只要把握住总体的大概就可以了。"听了班超的话,任尚说不出来的失望,悄悄对人说:"我以为班超能有什么了不起的见识,说来说去,都只不过是老生常谈罢了。"这话说出没多久,任尚就因为管理过于细致导致了西域的一场大暴乱,直到此时任尚才知道班超的过人之处。

我自认为是国内真正领略管理学实战技巧的不二人选,对于任何一家公司的管理态势能够在最短的时间内作出最精确的判断,但是在我自己身上,却是时常把握不住分寸,丧失主动权。正是出于这样一个原因才

促使我冒险跑到木头龙去把小伙子救出来,我心里的想法是:收容站是如此可怕,我救你出来就等于救了你的一条命,以后我再用你的话,就容易顺手起来。

然后我再辅以共同创业的美好前景,来引诱这个小家伙。我告诉他:“虽然这家公司目前是老林和他的女儿占了百分之七十的股份,但是,如果我们拿出自己的拼命精神来卖力苦干的话,我们两人就会在公司里形成一个新的核心,我管理他营销,届时每月给老林两万块钱让他去泰国看美女去,至于老林的女儿,她一个小丫头,已经被我治得服服帖帖。总之,这家公司以后就是我们哥俩的了。”

小家伙瞪圆了两只眼睛听我说话,神情表现得比我还要兴奋。当天我请小伙子在酒楼里喝茶,教导他一大堆营销学上的基本常识,自忖如果我得到这个小家伙的帮助的话,用不了多久,就会滚雪球一样地形成一个我自己的战斗团队,以后我的事业发展之路,也就由此而铺平。

我在算我的账,小家伙也在算他的账,在他的账上可没有木头龙收容站我把他领出来的这一项人情支出。这样一来,我对他的管理就彻底失控了。

小家伙到了公司之后,瞪大眼睛细看,很快就发现在这家公司里,我只不过是一个有名无实的总经理,每逢公司经营会议,老林都迫不及待地跑进来,拿腔拿调地对大家作上一番报告,并把我制定的每一个效益指标都给翻上十倍,我算计着市场的开发程度,估计着这个月会有三个客户成交,于是提出六个成交客户的基本要求。老林就立即提出来要成交六十个客户,并当场要求每个员工签保证书,完不成任务怎么办?扣工资扣奖金扣津贴,总之是由着性子胡来。当着员工的面我不好跟他争吵,散会之后又找不到他,真是让我拿他没有办法。

老林是急着把他的投资收回来,急着让公司迅速进入赢利期。他的心情我理解,可世界上的事情,总得一步步来,事实上他也知道这个道理,但是他总是希望大家能够认识到,他才是公司真正的所有者,这就构成了我们之间的基本冲突。

老林这么胡搞,搞得公司员工都待不下去,谁也没办法完成他规定的任务,只好辞职走人了之。这家伙还有一个毛病,就是特别好色,老大不小的人了,又是当着自己女儿的面,居然不知道收敛几分,一看到漂亮的女孩子就色迷迷的。曾有一次老林看上一个和男朋友跑来深圳打工的女孩子,那女孩

子发现老林不怀好意,就婉拒了公司的聘请,老林却急得像是被人偷了奶酪的老鼠一样,抓耳挠腮乱蹦乱跳,非要逼着我打电话求那个女孩子来上工。被我理所当然地拒绝了,结果惹得老林大动肝火,当场把一只茶杯摔碎在我的脚下,冲着我破口大骂:我他妈的花了钱开了公司,还不能在跟前放一个顺眼的?

记得我当时很冷静地反问老林:我们开公司的目的,是为了让你玩女人,还是给大家赚钱?

老林恶狠狠地扭过头来,冲着我吼了一嗓子。

平白无故挨老林的骂,我却不敢吭声,这是因为他女儿的缘故。总之,我已经意识到,目前这家公司所存在的最为严重的管理问题,就是老林。事实上许多公司真正的问题确实是出在老板身上,我曾经在一家台湾公司任职,那家公司的员工走马灯一样地换个不停,员工能够做的最长时间也不过是半年,我却硬是在公司里消磨了一年半的光景。突然有一天公司里的一个台湾高管找我谈话,询问我大陆的员工为什么素质如此之差,我向他讲解不是员工的素质差,而是他的管理理念出了问题。深圳人才济济,却找不到一个能够适应这家公司的员工,你说这到底是谁的问题?但当时那位台湾高管立即反驳了我,他断言:是大陆人的教育出了问题。

这就是我当时和老林所开的那家公司的情况,这也是我不惜一切努力想把那小家伙留在身边的原因。我已经意识到这家公司在市场上很难有什么作为,我必须要为下一步的东山再起作好人力资源的准备。

我带着这个小家伙,还有老林女儿我们三个跑到北京,跑到上海,参加各种形式的高新技术产品展销会,卖力地推销我们自己的软件。这个过程远比想象的还要艰苦。每到一地,都是我和小家伙担纲,一遍又一遍地对用户们讲解软件的使用及作用,尽管有一套成熟的话语,但说到最后,常常会说得我嗓子沙哑。有时候说得过于疲劳,上床后死人一样躺下就睡,老林女儿那死丫头又阴又坏,不仅不付出点儿温柔让我长点儿精神,还经常节外生枝配合着她老爹修理我,让我总是不由自主地想起她来。

她一个人在家中,过得肯定不会开心吧?

就这样折腾了半年多,小家伙终于慢慢地上了手,成为了我最靠得住的助手。而到了这时候,我和老林及他女儿的蜜月期,也进入了尾声。

公司既然已经上了轨道,决裂的时刻也就到来了。

(14)另起炉灶

和老林决裂，是件非常不愉快的事情。

老林非常希望我怎么来的怎么走，既然当初注册公司的时候我一分钱也没掏，如今大家分手，当然也没理由再付我钱。固然我是带了技术和管理入的股，但这些东西如果折成工资计算的话，我怎么算也不亏吧？

这是他的原话。

但是我不肯答应，他给我的那点儿工资算什么？就那么点儿钱就想雇我给他打工？我独自一人一年至少挣几百万，辛辛苦苦替他治理这家公司付出的是几百万的机会成本，这几百万你说勾销就勾销了？

如果老林现在也静下心来写他自己的传记的话，我在他的书中一定是一个无赖的嘴脸。他觉得自己冤啊，简直比窦娥还冤。人家当初之所以拱手奉上干股百分之三十，正是看上了我这个一年挣几百万的本事，可一年多过去了，几百万他没见到，我这边还有了理了，你说他恼火不恼火？

他觉得自己冤，我却觉得自己更冤。这一年多来我是替他打造一个预期赢利上千万的经营平台，虽然这个平台最终没有搭建起来，但这事能怪得了我吗？作为所有者他天天跟我这个管理层调皮捣蛋，连女洗手间的手纸他都要插手管一管，水至清则无鱼，人至察则无徒，所有者管到这份上，别人的活儿还怎么干？

再者说了，虽然管理与经营的平台还没有搭建起来，但我走之后留下来的，是一片行将开发的成熟市场。我费尽千辛万苦把信送给了加西亚，你打发我一张邮票钱就完活了？这未免也太不像话了吧？

总之，每个人都觉得自己亏大了。

节骨眼上，她的舅舅不知怎么回事也跑来了，向我提出一个要求，要求我赔付她三百万的损失费用。我当时脑子混乱，要和老林分手，要在这场分手中争得最大利益，还要急如星火地带着小家伙筹建新的公司，我凭什么要把自己辛辛苦苦开发出来的成熟市场送给老林啊，就凭了他那个丑女儿？少来这一套！

公司研发部的经理不久前刚刚被老林没跟我打招呼就炒掉了，他非常恼火，找到我说理，我趁机带着他和小家伙三个人在一家酒楼里喝了一顿，

约定从此哥仨不离不弃，成立自己的公司，我负责全部的投资，搞研发的还搞他的研发，小家伙负责他的市场，我估计，最多五个月，我们的新公司就能够直追王文京的用友和徐少春的金蝶，并能够轻而易举地超过他们。

当时我的脑子热得像是地心最深处的熔岩，这工夫哪有心思跟她舅舅扯淡？于是我冷冰冰地回了她舅舅一句："想分手是不是？行啊，你让她自己来跟我说。"然后我立即打电话给她，问她到底是什么意思。不承想，她接到我这个电话却非常惊讶，听我提到"分手"两个字，竟然失声地大哭起来。

我慌了手脚，本能地以为这又是她那个坏舅舅在搞怪，就急忙赶回去安慰她，这一安慰，又是几天的光景，花掉了一笔这时候最稀缺的钱。

我怎么会想到她这时候已经对我彻底失望，往昔的无限眷恋尽化为无尽的怨恨，正在处心积虑地要把我推进万劫不复的深渊？我也知道女人痛恨起来会是永世的恶咒，但她当时那百转千柔的妩媚，还是迷住了我的心窍。事后仔细想来，在当时她的反应上有许多反常之处，但我却只以为这是她因为久旷的缘故，已经不再需要足够的温柔来铺垫那旖旎的情趣了。

总之，我就是这样自作孽，兴冲冲地飞奔在绝望的深渊之前，却以为前景一片光明。

最要命的是我仍然对她无条件信任，告诉了她我已经和老林闹翻了的事情，以及我正在着手筹建新公司的情形。她听了之后眼睛一亮，立即紧紧地抓住了这个最佳的报复机会，要求出来替我掌管财务。

我一口答应了下来。想想那时节，我身边的女人除了她就是老林的女儿了，我不交给她管，难道还交给老林的女儿来管不成？

《太甲》曰：天作孽，犹可违，自作孽，不可活。

总之，我是活该。

我真没什么可抱怨的。

但当时我还觉得自己这是料理了一桩心事，仰起鼻孔瞧瞧自己，这是谁啊这是？怎么这么帅啊？他来到竞争最为激烈的大深圳，不到一年工夫就弄到手几百万，然后他一分钱不花就开起了公司，现在他的公司要开到第二家了，这人也太厉害了吧？佩服，佩服。这就是我当时光屁股站在浴室里对着镜子时的想法，一头行将进入屠宰场的肥猪的想法。

然后我先到柜台上看了看，只是习惯性地转转，看看账而已，这一看又发现了自己的英明之处。还不到三年的工夫，深圳的珠宝利润已经跌到了还

不如大白菜的程度,现在商场又加租,幸好我早有所料,这边公司只要一开起来,此时的颓势就会一扫而空。

然后跑去给自己的新公司选址,看房,捎带脚去修理老林。不承想老林却已经找到了一个完美的谈判方式——一躲了之。我找不到他,只有他女儿眉目含情地站在办公室门口,拉我进去要关门,我不客气地在她胸前拧了一下,掉头就跑,这死丫头当我是傻子啊,这节骨眼上,两军对垒,血肉相搏,你跟我玩这个,才不上你的当呢!

当下大模大样地在办公室里坐下来,先用手机拨打老林的电话,老林不接。早就知道他不会接的,过一会儿再改用座机,这一次老林以为是公司里有事,傻呵呵地接了,一听到我的声音就火了,没说几句就破口大骂起来,他越骂越是说明他缺少底气,道理上站不住脚,我更加义正词严起来。

这边折腾着老林,钱还一分也没弄到手,我那边的铁三角团队却出了岔子。

岔子出在那位研发部经理身上,我也知道他不是太可靠,所以才会把本钱压在搞营销的小家伙身上,但我怎么也没想到,这些搞 IT 的年轻人,他们的思维和我完全不一样。

这位研发部经理压根儿不相信什么远景,或者是不相信这个远景里能有他的份额,他要的是立即兑现,开价六万元,才肯把软件程序的密码交给我。这个开价他也是经过精心计算的,因为如果我想聘请新人一切重新开始的话,没个十万二十万是下不来的。他只要六万,这绝对是替我着想。

但是这位精明人士到底没有搞过公司,不知道公司运作的财务黑洞之所在,事实上就算是他把原代码免费送给我,我这边照样也省不了几个钱,如果招不到老实的员工的话,遇上更奸诈的,说不定还会花得更多。

考虑两个方案,一是指着他的鼻子破口大骂。二是假装全没这回事,一切从头来过。

我选择了后一个,因为我找不到什么理由骂人家,凭什么啊,你要的是原代码啊,给人家的是空口的许诺,有什么理由让人家相信你?所以我和那位兄弟继续亲切恳谈,假装试图说服他改变主意,以便继续维持这段交情。我的态度让这位兄弟顿时不知道自己姓什么,记得他当时连手都拒绝和我握一下,背起笔记本,满脸阴笑地冲我一摆手:拜拜。

拜拜就拜拜吧,好在我这边还有搞营销的小家伙,这孩子可是我一手培

养出来的，当初他刚来公司的时候，我白天带着他实践，晚上给他免费讲课，他违反公司规定的事情我一概宽容，甚至有时候多替他弄点奖金(反正是老林的钱)以解决他的生活问题。总之，我比他爹妈还疼他，他爹妈最多不过养他到十八岁，我却一直供养着他，怎么也该有点回报了吧？

这就是我的施恩心态。

这种心态注定会在现实面前碰得稀里哗啦。

打电话给小家伙，约他出来坐一坐，哥俩好好地商量商量，就剩我们哥俩，不和他商量还能找谁去？小家伙接了电话唯唯诺诺，答应马上到。然后我就傻呵呵地等，等了快半个小时还没到，再打电话，小家伙依然是唯唯诺诺，说马上就到了。然后我再等，又过去三十分钟，再打电话，小家伙依旧不变地唯唯诺诺，马上到马上到。这次我有点沉不住气了，问他："你现在已经到什么地方了？"小家伙兴高采烈地告诉我："还在公司里没出来呢。"

什么？还在公司里呢？我当时恍如当头一棒，不由自主地问了一句："在哪家公司？"

小家伙回答："公司就是公司，还能有哪家公司？"

至此我如梦方醒。

我以为自己是稳操胜券了，却不知早已是众叛亲离。就连我亲手栽培出来的小家伙都背叛了我，这对我的打击是何等巨大。

我摇摇晃晃地站起来，尽力让自己的心情保持平和。我告诉自己，一切还没有开始，输赢犹自未知，至少我还不孤单，至少还有她和我在一起。开一家公司能用得了多少人？有我和她就足够了，甚至我一个人就够。

我并不后悔瞎了眼睛栽培小家伙，相反，我不仅不能指责他，而且仍然要与他保持固定的联系。我算定当我走之后，老林的公司绝不会支撑得太久，他们都把开公司搞软件这件事看得太简单了，以为瞧瞧我怎么做就能够学会，事实上根本不是那么一回事。就拿我在前面所提到的，管理上的恰到好处与不到位，就能够让公司的成本及效益产生悬殊，小家伙是我呕心沥血培养出来的，迟早他得把我的培训费给我吐出来，我决不能让他便宜了别人。

我只后悔一件事，后悔这一年来我只顾忙于老林的公司而未能腾出手来好好地对待她，无论她心中的失落有多大，此后我一定要加倍地回报她，以弥补我此前所犯下的过失。

当我这样想的时候,却全然不知道我已经没有机会了,她的报复罗网已经悄然张开,积压日久的怨毒终将让我吞咽下我有生以来最为痛苦的果实。

一切都已注定,我却懵懂不知。

(15)怨毒之火

我浑不知死地自投罗网,回到她的身边寻找安慰,她一点也没有让我失望,就像是一个慈爱的母亲抚慰一个踏上迷途的孩子一样,给了我无尽的鼓励与支持,她的温柔与欢爱让我潸然而泣。动情之处,我再一次跟她提到了准备和老婆离婚的考虑,可想而知我无数次出尔反尔,这一次的空头许诺所带来的后果只是让她把我棺材上的最后一颗钉子钉得更加牢固。

当时我甚至还小心翼翼地同她商量,是不是可以考虑把房子抵押出去,多凑一点钱,以便倾尽全力投入到我们准备新开张的公司上去。在以前像这种想法她向来是毫不犹豫地反对的, 但这一次, 她却迫不及待地答应了下来。实际上她当时的反常情形太多了,可我像个瞎子一样硬是看不到,此后多年我一直怀疑我那段时间有可能是误入了零意识深渊, 大脑的智商已经降低到了幼儿水平,除了对别人无条件相信,根本找不到第二种反应。

房子抵押出去了,公司的新地址也已经选好了,验资证明准备就绪,工商局那边的执照没拖几天也颁了下来。这段时间她一直以助手的身份跟在我身边,此前我从未见过她如此美丽漂亮,我早就说过,她是我在职场上所遇到的最美丽的女孩子,跟了我整整三年,被我蹂躏得愈见娇柔,体态丰盈,连肌肤都透着醉人的馨香。而且当时的深圳人好像比我们初到深圳的时候胆子更大,魄力更强,明明我们两人走在一起,硬是有人不把我放在眼里,冲上前来和她搭话。而且这时候她的心智也已经成熟,应付这种情形显得机智俏皮,逗得我在一边哈哈大笑。

她已经进化为一个成熟而有智慧的女性,而我还是我。

她已经知道了怎么保护自己, 怎么样才能最大程度地降低别人对她的伤害, 怎么样才能够在掺杂了性行为在内的复杂关系之中获取到最大的利益,而我还是那个笨头笨脑的人。

她的智慧已经跃居于我之上,而且她从我身上学到了太多的东西,并比我更为娴熟地运用这些东西将我玩弄于股掌之中,这样的女人,她以后的生

活，应该会很幸福吧？

我真诚地祝愿她，无论我曾经是如何地伤害了她的心灵，但是她还报于我的，虽然尚不足以弥补她那破损的心，但多多少少总算出了一口气吧？

这种想法，就是当她拿着我那只装了公司的公章、执照及全部存折的提包，突然在我身边消失之后，我的感想。

实际上这个感想并没有那么快，当她跑掉之后，我第一时间的反应是打电话给银行，得知我账户的全部现金早已经被取取走之后，突然感到一阵莫名其妙的轻松，于是就产生了这样的想法。

促使我这样想的是这样一个现实：老林和我翻了脸，老林的女儿也不肯再理我了，连被老林辞掉的研发部经理都对我不屑一顾，我煞费苦心培养出来的小家伙更是不认同我，如今她又跑掉了。所有的这些叠加在一起，只能证明一件事：我的人格存在着严重的问题。虽然我不知道这个问题出在哪儿，但一个人把自己搞到众叛亲离的份儿上，如果将责任全部推诿于别人，那肯定是不合适的。

于是我就乐颠颠地跑去找我的一个同学，这个同学在深圳一家上市公司做高管，我对他简单地讲了一下我所遭遇的事情，想听听他的意见，让他替我分析一下我自己，到底我在什么地方出了毛病？

你的性格。

我的同学说。

他解释道："你是一个彻头彻尾的坏人，从头顶一直坏到尾巴梢，但是你和其他坏人是有着区别的，这区别在于，别的坏人都知道自己是坏人，知道自己所干的事情是坏事。而你则不然，你是发自内心的坏，出自真诚的坏，你在伤害别人的时候却充满了悲天悯人的博大胸怀，你把别人家的孩子丢进井里淹死，目的只是为了教会孩子学习游泳，所以哪怕那孩子的水性因此而变得再好，也不会对你有丝毫的感激之心。"

听了这番过低的评价，我悻悻然，问："你指的是那个做营销的小家伙吗？"

同学说道："你自己琢磨吧。"

然后我说："你给我拿两万块钱吧，我怎么也得把这个公司运转起来啊。"

同学正告我："帮你开公司，我一分也没有，要是你吃不上饭，那就另当别

论。”

于是我说:“那你就先给我拿两万块钱的饭钱吧。”

同学说道:“吃饭你也敢借两万,你吃屎啊你!”然后去银行取出两万块钱来,交给我,我心里的底气顿时又足了。

有了钱,我先到富霖阁住了一夜,房子已经不是我的了,老板也没地儿住啊。天亮之后精神抖擞地从床上爬起来,兴致勃勃地去找老林闹事。走在路上再琢磨琢磨同学对我的评价,感觉好像有几分道理,你看我现在这个样子,这不是典型的坏到家了吗?

可我怎么会这么坏呢?我刚刚辞职下海出来的时候,可不是这个样子的啊,那到底是什么改变了我?还是环境的变化暴露出了我真实的内心?

回想我的商海生涯,从最初辞去公务员开始,我一直在刻意地回避与职场上的女性的情感纠缠,这或许是我自己知道我的意志力过于薄弱的原因。我原是那种地地道道的欲望动物,此前的坐怀不乱不是德行的高洁,恰恰相反,那只是我自己知道自己还不够分量罢了。

但随着我所见所历愈多,尤其是从西南的气站里走出来,先是觊觎网络公司的美女助理,继而在房地产公司中对美女董事长不怀好意,只是因为自己在邪恶方面的能力仍有不足,才没有得逞。但当遇到她的时候,一来她的心智尚不成熟,二来我也积淀了足够的经验与智慧,就这样,这个可怜的女孩子沦为了我的肮脏欲念的牺牲品。

尽管我极力地否认这些,在内心中仍然想以一个圣徒的包装恢复自己的心理平衡,但如今细细思量,诸多事实,已经证明了我是一个如假包换的正宗坏蛋!

坏就坏吧,真的没办法。我太想做一番事业了,成就一番事业的想法已经像毒药一样浸透了我的五脏六腑,漫入到了我的四肢百骸。而且我在这条路上走出太远了,我无法再回头,只能是硬着头皮把事业做下去,谋事在人,成事在天,既然我在这里,就一定要这样做。

因为这里是大深圳。

我到了老林的公司,发现这家伙正在公司里,他一见我就招手:“你过来,过来过来,咱们几个商量商量,这件事到底怎么解决。”我过去,和老林面对面坐下,旁边是他的女儿,没事人似的翻着一个笔记本,还有一个律师在场,此外就是老林新招聘进来的一个经理。

老林开门见山:“以前的事咱们不说了,生意嘛,好聚好散,你也要赚钱,我也要赚钱,咱们都没时间在这干耗,耗不起。这样吧,你拿三十万走人,要是再不成的话,那就法院见。”

我说:“老林,生意归生意,我们到什么时候都是兄弟。”说这句话的时候我看了老林女儿一眼,感觉自己非常变态。但是我的话却继续说下去:“三十万还是三百万我不计较,要是计较就不是朋友了,但这钱我得拿到手,我这么说你明白吧?”

老林满脸阴沉,说道:“那好,把你的账号给财务,马上给你打过去。”

出门来,财务人员跟我一起去银行划款,我心里兴奋得差一点儿怪叫起来。实际上我来的时候对老林这边的期望最多不过是十万八万,却没想到老林一开口就是三十万,这倒让我觉得自己都有点儿不好意思了。

我的同学所说的没错,我真的是一个“坏人”,是那种发自内心的坏,出自真诚的坏,以悲天悯人的博大胸怀付诸坏的那么一种人。

如果伟大的事业一定要由坏人才能完成的话,那我就坏到底好了。

当时我想。

(16)时过境迁

打电话给她舅舅,说:“钱就算了,说钱会伤感情的,但是执照和公章得还我,这东西我还有用。”

她舅舅说:“三百万。”

我说:“她这次从我这里拿走的超过这个数。”

她舅舅说:“三百万。”

我说:“那我只好报警了。”

她舅舅说:“三百万。”

我说:“这样好了,你让她接电话,我跟她说。”

她舅舅说:“三百万。”

我放下电话,仰天长叹,知道执照和公章是拿不回来的了。这东西在她手里真是太可怕了,天知道她到底都会干些什么?说不定会从非洲给我进口一大批孤儿回来。翻脸到了这种程度,发生什么事也不奇怪。

所以这个报警和登报挂失声明是一定要的,这不是我不给她留余地,而

是我可不想哪天早晨从床上爬起来的时候,惊讶地发现我已经负债千万了。

同学打电话请我吃饭,给我讲了一个深圳所发生的真实故事:一对白手起家做到拥有六千万元资金的夫妻,他们准备趁几年前房地产热的时候进入房地产业界,这时候有家公司与他们接洽,那家公司手里有地,缺的是资金,而这对夫妻手里有钱,却没有地,所以两方合作的最基本条件,就已经具备了。于是夫妻俩到对方的公司考察过多次,与对方的总裁经过长时间的谈判,双方终于达到了知无不言的信任程度,合作协议终告达成,夫妻俩就把六千万元的款子打了过去。

款子进入对方账户之后,却好久没有动静,夫妻俩急切地过去查问,才发现那位总裁先生早已将六千万元的款子转走,撇下那些还天天坐在写字楼里煞有介事蒙混老板的打工仔打工妹们逃之夭夭了。夫妻俩急火攻心,差点儿昏死过去,急忙跑到警局报案。

这个案报得彻底坑死了这夫妻俩。虽然六千万元被骗走,但夫妻俩的其他家底,包括房车在内,还是不少于五六百万元的(比我多,朋友语)。但是从六千万元到五六百万元,那简直就是差一步到珠峰极巅与马里亚纳海沟之比较,盖因六千万元已经具备了随时冲上百亿的基本条件,而六百万元,相对于这个目标来说却不过是杯水车薪。

从一报案开始,就注定了这夫妻俩彻底完蛋的命运。事实上也正是如此,夫妻俩卖掉了自己所有的一切,作为办案经费交给警察,让警察去把那个调皮的总裁捉来,但钱花光了,那家伙却不见踪影。夫妇俩此时钱财耗尽,终至绝路,于是就人生豪迈,不过是从头再来,又跑到人才市场上做打工仔,一切从头做起。

没想到这夫妻俩太有名气了,各家公司一瞧来的是他们,立即安排他们面试,动辄几十人围着他们一问就是几个小时,问的全都是他们当年白手创业的过程:他们是如何弄到手这六千万元的?最初的启动资金是如何解决的?从哪个行业开始的?现在还有哪个行业符合这个条件?问几个小时之后,才把夫妻俩打发出来,换了是我也不会聘用这夫妻俩的。一个是国人幸灾乐祸落井下石的文化情结在起作用,一个是用了这么能干的人就像是在身边养一只老虎,说不定什么时候自己连皮带骨都饱了人家的肚腹。

夫妻俩求职无门,求生无路,最终被迫流落街头,全靠捡垃圾卖钱糊口。再想从卖垃圾翻到六千万元的层面上,这个难度就稍微有点儿大。

讲完了这个故事,同学冷笑:“你以为这里是什么地方?这里是竞争最为惨烈的大深圳,你上街随便看看去,随便拉过一个人来,就有可能以前是百万富翁千万富翁,你那点钱算什么?这一切还没开始呢,你就像死了爹一样没出息。”

我非常感谢朋友在这时候给我的支持,但我更关心的是朋友愿意不愿意和我合伙一起干,我这么能折腾,他只要丢几百万过来,用不了两年,给他翻个番总没问题吧?没想到朋友却说:“不是我不相信你,实在是你自己太不可靠了,你自己好好想想,你老婆还带着女儿在家里等着你呢,可你干了什么?辛辛苦苦赚了点钱,你全花在女人身上了,你对得起她们吗?”

如当头一棒,令我如梦初醒。

在此之前我从不认为自己是一个缺乏操守的人,但到了那时我再回头一看,竟惊讶地发现自己是如此不堪造就。被所有的人背弃不是没有缘由的啊,凡信任过我的人无不受到了强烈的伤害,我的品德是如此的卑劣,这样的人,残存于这个世界上还有什么意义?

一瞬间我泪流满面。

如果我的妻子女儿在我身边的话,我会立即跪下来乞求她们责罚我的残忍与邪恶,我不敢乞求她们的宽容,我没有任何资格要求这些,我只希望自己的忏悔能够让她们知道,我还没有坏到不可救药的程度,假如再给我一次机会,我一定会把持住自己的内心,决不会再让自己迷陷于罪恶的深渊之中,一如往日。

但是糟糕的是,我的妻子女儿并不在我的身边,甚至连这些事都不清楚,她们只知道我“还在忙”,因为深圳的钱“不是那么好挣”,还经常打电话让我注意自己的身体。所以这个深刻得远未到位的忏悔只是一闪而过,接下来我又开始琢磨着东山再起的机会与可能。

机会是存在的,可能也是存在的。但只不过几年的工夫,深圳的竞争态势已经发生了本质性的变化,权力资本的全面侵入,行政官僚队伍的日趋庞大,投资中心的向内地转移,以及已经抢到了上风的成功者树立起来的高高的行业壁垒,已经使得深圳的民营企业步入到了一个暗淡的时代。

深圳,你被谁抛弃,就是从此而始。

白头宫女在,闲坐说玄宗。印证深圳的创业时代进入末路的一个最明显的标志就是,现在如果再有人对年轻人提起当年的激情与狂热,提起那迅速

暴富的奇迹与衰落，年轻人恍如听天书一样，半信半疑。

但是当时，我身在局中，全然没有这种意识。为狂热的激情所驱使，我甚至连叶落而知天下秋的本能都已经丧失了，当时如美丽的鹿群一样聚于深圳的漂亮女孩子们日渐稀少，零散四方，这是大深圳进入创业末途的最明显信号，但我却浑然不知，继续在自己那条小道上拼命向前奔跑。

我先总结了一下自己在深圳之所以能够一年内赚到几百万元的原因，发现自己当时是非常幸运，我恰好是在珠宝行业的市场需求行将爆发之时而介入，如果当时我选择错了行业的话，现在说不定早已混迹于打工者的行伍之中了。而现在我在惨遭他人背弃之后，所余所剩，全部清点起来只不过是四十多万元了。

这就够了。

这已经比我初来深圳的时候多了许多，至少，单是靠打工，在三年里是绝对积攒不下四十万元的。

只是我知道这一次的行业选择一定要小心才对，一旦选择错误，那代价可就有点儿过于沉重了。

那么我现在还是要做财务软件吗？

我问自己这个问题，并立即否决了这一设想。

如果不做 IT 的话，那么我应该做什么呢？

当然是企业管理！

(17)咨询业界

管理学的科学性，决定了系统性思想在解决现实管理问题时的决定性作用，而管理学的艺术性，却使得这一门知识的传播在现实上涂抹上了一层浓重的喜剧色彩，导致了管理咨询成为业界中的娱乐行当，市场的需求决定了这一门行业必然向着影视行业靠拢。

是谁决定现代管理科学的发展？

是市场需求，而非科学思想。

一如影视娱乐业界，如果观众喜欢某一位演员，这名演员必定大红大紫，而其他人演艺技巧再专业，也帮不了他丝毫的忙。同样，如果市场认同一位“管理专家”，那么别管这名“专家”懂不懂管理，他都会迅速走红，反之，如

果市场不认同一位专家的观点,那么这名专家的前景就有点儿不妙了。

那么市场懂不懂管理?

如果市场懂管理,还要专家干什么?

不仅是中国,即使是其他国家,这个市场也是如此。真正的管理学专家就像春秋时期的孔夫子,他们的理论出发点是要求规范老板,而老板好不容易赚了点儿钱,谁会闲着没事弄个紧箍套在自己的脑袋上?所以老板最终所需求的是“法家”,就是帮助老板修理员工的理论。

市场不懂得管理,却是买方,那么最终为客户所认同的产品,必然与管理学距离十万八千里。而真正的管理学常识,却在这个氛围之下成为众矢之的,惨遭围剿的命运。

现实就是这样,所有的人都拒绝接受现实。

这种拒绝对现实的接受,导致了以奴化思想为主体的潮流出现。我曾在一家上市公司目睹了一桩怪事,该公司的董事长姓陈,他给公司的全体员工规定了晨课,员工们必须在上班之前的半个小时之内赶到公司,列出方队,齐声背诵公司的训诫,训诫的内容如下:敬爱的陈董事长,是您给了我们第二次生命,您是我们大海之中的舵手,您是我们生命之中的阳光……而且这家上市公司还不是绝无仅有,我知道的还有一家私立学校,校董也是要求每一个学生拿他当再造恩人。

还有一个问题,如果我像那些学府中的教授、讲师们一样,连企业长什么模样都不知道却硬是敢搞管理的话,说不定我真的会搞起来这些东西。但糟糕的是我对于企业了解得太透彻了。古人云:察知渊鱼者,不祥。一个人过于洞察世事,绝对不是一件好事,至少我不会在明知徒劳无益的情况下硬让员工们没有任何借口。

正是这一点构成了我与客户之间最主要的争执,我明确地告诉每一个来我公司里咨询的客户,我绝对不会告诉他们的员工没有任何借口,相反,如果贵公司接受我的服务的话,那么就一定要实现这样一种效果:员工仍然是原来的员工,老板仍然是原来的老板,企业中该混日子的混日子,该打架斗殴的打架斗殴,我永远不会去挑战人性,我要在制度与流程上重新梳理公司,以最大程度地过滤掉因为人性的不确定而导致管理失控的情况。

所有的客户们一听这话都欣喜若狂,以为遇到了最高明的管理大师,但等到双方的合作一开始,事情就麻烦了。

很简单,如我在前面已经暗示过的,企业中的混乱与管理失控很大程度是由于老板和高管们有意而为之的,如果结束这一状态,就意味着老板或高管们再也不能随心所欲地胡来,这种事,他们宁死也不愿意接受。所以在一次合作被迫终止之后,我对客户讲了一个笑话:有一个人渴望着长生不老,就去求仙问道,终于有一天念及他的诚心,一个神仙下凡来指点他。神仙告诉他:从今天起,你不要暴饮暴食,不要纵情女色,就能够达到长生不老的境界。听了神仙的指导,这人很生气地问:如果我不近女色的话,长生不老又有什么意义?

我讲这个故事,是想告诉这些老板们:尽管他们也渴望着把企业做大、做强,但只要他们能够克制住自己的性格中的缺陷,事情就会变得很容易,因为老板也是人,也有着人性上的缺陷,而且老板由于掌握了企业的资源,获得了话语权,其缺陷在企业管理中被放大,变得更加不可控制。这一现实形成了管理业界的基本共识:老板的风格就是企业文化,要是老板喜欢泡妞呢?这个企业文化岂不是糟糕透顶?所以,博弈的现实就是,企业管理咨询沦为老板裁员的最主要工具,而管理咨询专家更是得仰承老板们的鼻息,昧着良心说话,而这样做的最终后果是:管理咨询专家自己不争气,最终将导致整个行业遭到唾弃。

但是,不管管理咨询沦落到什么地步,市场的庞大需求是毋庸置疑的。中国一千多万民企正在嗷嗷待哺,只有真正领悟管理学精髓的导师才能够引导他们步出迷茫。

这就是我当时的梦想:我要做企业正在期待之中的这个导师,我要拯救这个行将沦亡的咨询产业。

但要想做成这件事,我首先就得摸一摸衣兜,看看自己的钱够不够。因为这项事业将意味着长期的焦土抗战,当时我认真学习了毛泽东的《论持久战》,根据我个人拥有的资源及市场的发展态势,判断至少需要九年的时间,但我明显判断错了,还不到七年的时间里管理咨询业界就因为台湾跑来了一群蛊惑仔乱搞一气,终于使这一产业进入没落阶段,而我也跑到了资本市场上继续混日子,早把自己当年的目标给忘记了。直到今天写这个回忆,才突然想起来当年自己的豪情壮志。

我对不起中国的管理咨询业界啊,我想,也许我不应该抛弃它。

可是再想想,当年毛泽东只不过预言八年的抗战,所需要调度的却是全

中国的资源，而我只是一个社会边缘人员，所拥有的资源等于零，做成这件事情的可能性，实在是微乎其微。

现在反思这一产业的没落，事实上包括我在内，很难有人能够在市场的强力压迫面前保持自己的初衷。早年点子大王何阳的覆亡印证了企业极不成熟的需求思想，尽管每一个老板都是艰辛创业起家，却不可救药地相信能够靠一个点子让企业一夜之间壮大起来，这岂不是痴人说梦？

然而面对着痴人，你只能说梦。

记得我开公司的第一年，遇到了一个怪异的老板，该老板喜欢读书看报，读书看报是好事，怎奈这位兄弟有一个毛病，只要他拿到报纸，就喜欢用报纸上的东西考别人，喜马拉雅山最高峰有多高？中国最大的湖面积是多少？香港有多少议员？台湾新竹地区有多大面积？今天市场上的土豆多少钱一斤？男人一生要射精多少公升？诸如此类。没人能够回答上来他这些离奇古怪的问题，于是老板就非常伤心，用沉重的语气教导员工：无知啊，愚昧啊，你们这些人怎么这么愚昧无知啊，你们怎么会愚昧到这种程度啊！

这个老板的毛病听起来怪，事实上他的怪异却是人性的共同点，几乎绝大多数人都是用自己的知识范畴界定这个世界，凡是不了解自己所掌握的知识范畴之内的问题的人，我们就会将其斥为无知。

然而，别人来他公司是打工的，不是承受羞辱来的，更何况这位老板那些刁钻古怪的问题毫无意义，所以员工们被老板羞辱得士气极为低下，干起活来，效率可想而知。所以公司的效率，也就无法让老板满意。

我接手这活儿之后，就发现了这件事，正要同老板谈一谈，不承想老板却冲着我来了：女人一生中撒多少公斤尿？男人一生要喝多少公斤水？老母猪为什么爬不上树？我沉着反问：管理学的四大职能是什么？什么叫边际效用？管仲临死之前为什么不推荐鲍叔牙为相？是哪个香港人骗走了柳传志早年起家的几百万？我这样做的目的，是告诉老板这种玩法是没有意义的，谁都有自己的知识盲点，所以孔子才会入太庙每事问，你明明知道对方不知道答案还故意发问，这未免太孩子气了吧？

我的问题一出口，老板立即勃然大怒，对我破口大骂起来：无知，愚昧，愚蠢，不可救药，连一点儿基本常识你都不知道，还搞什么管理咨询，我一看就知道你是个骗子。

我也火了：你听不懂我的意思吗？你不无知，那把我的问题回答一下。

老板冷然翻脸：你的问题我都知道，但我没义务告诉你，滚！

我只好一滚了之，于是这单业务隆重告砸。

出了门来我摸摸脑袋，终于意识到自己所制定的目标是多么的不现实。从道理上来讲，我的目标是在保证让老板们欢乐开怀地修理员工的前提下让企业破除管理上的禁制，却情不自禁地与老板较起真儿来，要是这样搞下去的话，那我岂不是连西北风都没的喝？

所以我考虑，还是人家需要什么，咱就卖什么吧，管它有用没用呢，只有赚到钱才能证明一切。

(18)是缘是孽

我修正目标，配合着老板们的真正需求，并力图把真正有益于企业管理的思想放进去，这样搞了一年多的时间，我又发现了一个问题：我这些东西缺乏一个统一的思想贯串其中，不是我没有，而是我不能够把它告诉老板们，因为企业的需求五花八门，有的做形象，有的做品牌，有的做营销，有的实际一点儿做做工业流程，但所有的这些东西，除了营销学在概念上勉强能够形成一个不能自圆其说的知识体系之外，其他的，诸如企业文化与品牌等等，从概念上就存在着严重的缺陷。

比如说，做企业文化的公司宣称：企业文化是不可克隆的。既然如此，那这个企业文化怎么做？不能克隆，就不能仿效成功企业来搞，可不仿效成功的企业，难道还仿照着失败的企业来搞吗？如果你仿照成功的企业来做，可这企业文化又不能克隆，那你到底要搞些什么？

企业文化是这样，品牌更是这样，后来的执行力就更离谱。事实上，到了执行力甚嚣尘上的时候，企业管理咨询已经走进了死胡同，泥足深陷无以自拔了。我唯一看好的是拓展训练，但这东西说到底仍然不过是精神控制，在训练期间你可以让员工疯、让员工狂，可你总不能不让员工回家吧？只要员工一回家，你的训练结果就立即烟消云散了。

我曾模仿“三九”一句广告：男人更需要关怀。提出了“老板更需要你的帮助”来指导员工。因为我想，这世界上再也没有比老板更为可怜的动物了，他们千辛万苦白手起家，为员工打造了一个最基本的谋生平台，解决了员工的就业问题，但是，老板所面临着的世界是如此的纷繁复杂，如果有谁

愿意帮助老板的话，这个人的成功自然也就顺理成章了。

如果你能够对老板有帮助，那么你就会重新认识到自己的价值。

这是我早年提出来的管理理念，但是这一观念立即遭到了一位老板的驳斥。那位老板用疑虑重重的目光看着我，说道：我猜你肯定从来没有搞过企业，压根儿不知道员工到底是怎么一回事，所以你才会这么想。实际情况是，员工们根本不像你想的那样，如果你对他们好，他们就会蹬你的鼻子上你的脸，如果你让他们知道你也有不足的地方，那么他们就会立即瞧不起你，纵然不跳槽离开，也会从此在公司里明里暗里地算计你。

事实上，这位老板的观点与上一节讲过的那位喜欢拿怪异问题考人的老板是一样的，那位老板正是因为饱受员工们的蹬鼻子上脸之苦，才用了这么一个办法制伏员工。而且老板的话让我不由自主地想起了我当年刻意栽培的小家伙和那位研发经理，说到那位研发经理，后来我闲着没事，故意再打电话给他，询问他那些原代码可不可以便宜点儿，他听后立即提价十万。此后我再也不打电话给他，他却一个接一个电话打来，价格从十万元直线下降，最后降到两万元，让我有点儿搞不懂他在折腾什么。

遇到这位老板的时候应该是我搞咨询的第三年了，但感觉时间上的记忆好像出了差错，因为就在这段时间她又出现了，打电话给我，我一接电话就听到她号啕大哭，吓了我一跳，问了好几遍，才弄清楚打电话的是她。现在回忆这段事情，总是感觉到时间对不上，也许再过几年，等我老到足够想起来当年的往事，才能再把这一切理顺吧？

莫非冥冥之中真的有什么定数不成？我和她的情感纠缠，还没到了结的时候吗？三年的恩恩怨怨已经让我们彼此将对方印刻在自己的生命之中，要说相互之间没有情义没有怨，那是绝不可能的。所以我当时撂下正在考虑的管理咨询这些芝麻小事，赶去和她见面。

我说我的记忆出了问题，就是说这个事情，应该是她拿我的公司执照和公章跑掉后没多久，就又回来了，因为我记得我们再见面的时候她的形象容颜以及衣饰都没什么大的变化。但跟这个管理咨询扯在一起，好像就隔了很久，可见这个管理咨询搞不得。

当时我请她去威尼斯喝咖啡，选择这个气派的地方，我是想告诉她：瞧瞧，你拿走了我全部所有，也照样无奈我何，这才没几天，我又吃香的喝辣的了，原本还想再带个年轻漂亮的小姑娘一起去气气她，可是我熟识的女孩子

好像都比不上她漂亮，气质上也差得远，所以只好自己去了。

她一开口就差点儿没气死我，她说："你知道吗，你至少还欠我五十万元。"

我强忍着掐死她的冲动，问："这五十万元是怎么一回事？"

她掰起手指头开始算账，这一算我才发现，她算的是她爹妈这几年的开销，还有她弟弟不知惹了什么事赔偿别人的损失，我强忍着气听着，但越听越听不下去，就打断她："你说的这些，和我有什么关系？"

她说："你答应过我的，一辈子让我开心。"

我说："你也答应过我的，一辈子侍候我，让我每天像皇帝那样舒服，这是你自己说的吧？"

她说："我是说着玩的。"

我说："你玩我玩得还不够吗？你彻底断绝了我在深圳起家的根本和希望，让我一切从头来过，这些我都认了，难道这还不够弥补你的吗？凭什么你说了的话就都可以不算数，我说过的就一定要履行诺言？"

她说："到底是你对不起我，还是我对不起你，你自己好好想想吧。"

我不再做声了，再说也没什么好说的，已经是势同水火，这次见面原本就是多余。

我一直疑心她另外有了男人，因为女人与男人不同，男人可以吃着碗里的霸着锅里的，但是大多数女人却对感情忠贞得很，当然游戏人生的女生也很常见，但她却很传统，只是我没办法弄清楚这件事。如果是写小说，就容易得多了，但是现实却是棘手之至，我弄不清楚她是不是还在和别的男人在一起，也就无法揣摩透她提出来这次见面的目的。

应该还是有些恋念往昔的情感，舍不得我吧？

这样想让我心里最舒服，但到底是不是事实，我却拿不准。

我们两个人就这么静坐着，相互视线避免相交，曾经靠得太近，因而伤害太深，然后我突然之间灵性顿开，觉得那个管理咨询的观念应该由帮助老板改为帮助公司：公司需要你的帮助，如果你能够帮助公司，这就证明了你的人生价值与意义。这个观念不是简单的厂兴我荣，厂衰我耻，而是管理学上的一个博弈定位，这一理念的实现首先要做的是突破已经沿袭了一百多年的事业部管理模式，这一模式最大程度地削弱了每一个员工的能动性，却没有达成流程拆分的系统化。想到这里我突然后悔自己是个中国人，如果一

个美国人提出来这样的观点会怎么样？

那还用说，肯定会立即风靡全世界！

当时的我就是这么心不在焉地琢磨这个，真是不可救药啊。这也证明了我们两个人终成路人。

她显然也有这种感觉，记得分手时她又聊了几句：你现在赚钱还是那么辛苦吗？

我告诉她：比以前更辛苦了。

她很快乐地笑着：你最大的毛病就是心太软。

我苦笑：别人都说我是一个坏蛋。

她也笑：你连这个都信，真是太笨了，别人什么时候说过你好话？

别的不说，单凭这句话，她就比我强多了。我总是对别人过低的评价信以为真，并不断地调整和修复我自己的性格，但是无论我怎么做，别人对我的评价始终是很低，真是没办法。

我了解人性，就像我知道狗会咬人一样，但我总是跑不掉，总是被这条讨厌的狗追到并狠狠地咬上一口。

痛苦，而后是淡漠的感伤。

然后我们分手，从那时到现在，我再也没见过她。

(19)走出困境

她不过是一个女孩子，一个只是渴望着简单的情爱的女孩子，却比我更透彻地了解人性，这让我有说不出来的沮丧。似乎就是这件事给了我一种莫名其妙的感觉，感觉到她似乎比我更熟悉管理咨询，如果她能够搞得了，那么这玩意儿是个人就能搞得了。这种感觉让我心灰意懒，开始考虑着是不是改变一下方向，一定是有什么地方出了错误。

我时常对人说起，我朝思暮想的还是实业，哪怕是开一家小加工厂，也胜于只靠口舌上的功夫招摇撞骗。没错，是招摇撞骗，在与她彻底分手之后，我突然对自己失去了信心，另一个原因则是出自于国内业界对于本土管理咨询的不信任感，正因为如此我在与她喝咖啡的时候才会有一种自暴自弃的想法出现。

后来有一个台湾蛊惑仔拉我入伙，说明白了就是打他的名字，卖我的思

想。这个台湾蛊惑仔是个真正的蛊惑仔,因为小事同父母翻了脸,带了女朋友跑来大陆混。他在飞机上无意中遇到一位老板,据他说全无半分道理的,那位老板得知他是台湾人之后,当即就邀请他去老板的公司做“管理咨询”。

他有可能是通过报纸上的报道知道了我,就大摇大摆地找来了,开门见山地提出来把我琢磨出来的管理思想归到他的名下,除此之外我再付他五十万,而我得到的,就是以后可以用他的名字来接单。

说实话,我差一点答应了他,因为他大模大样的架势,把我一下子给吓住了,以为他有什么过人之处,或是有什么吓人的来头。再聊下去才发现,原来这个家伙就是认为大陆人傻,好骗,他怎么骗别人怎么上当,真是让我哭笑不得。

这个蛊惑仔是我遇到的台湾人中的另类,我遇到的大多数台湾人还是很有实力的,还记得有一个老兄,后来我在写《黑金道》的时候曾以他作为原型,这位老兄患有严重的渴酒症,这种病患上容易治愈难,临床表现是一见到酒就没命,喝白酒不是以杯计算,而是以瓶衡量。同样,他判断别人的标准也是喝酒多少,愿意喝的就是好人品,像我这种酒精过敏的人,那是属于有道德问题,可归为做人阴险奸诈一类中。这种判断标准相信大家都不陌生,曾有一段时间以来,我们的官场上就是以这个标准衡量干部的。但在我见到这个家伙之前,还从未意识到这种状态是一种疾病,只是像绝大多数人一样,认为是自己身体素质不好,所以曾长达十几年因为自己酒精过敏而闷闷不乐。直到见到这个家伙我才知道,原来我们社会官场上曾经推崇并标榜的,竟然是在欧美要送到康复中心治疗的疾病,这个发现真是让人扫兴。

但是这一发现却让台湾兄弟欣喜若狂,记得那位老兄跟我说起过,他曾经连走过中国二十四座城市,沿途各地所向披靡,当地官员无不在酒桌上败下阵来,这让这位老兄着实地赚了一大笔。说这话的时候老兄黯然神伤,因为中国的经济形式在变化,人们变得越来越理性,靠比拼谁的病更严重来作决定,这显然有点不妥当。因此这位老兄能够靠比拼渴酒症的严重程度而拿到订单的几率大幅度下降,这让该老兄深为不满。不满也没办法,老兄只能琢磨别的招数。

这两件事确实给了我很强烈的刺激,我再次觉得,大陆的管理咨询业界一定要放低姿态,只做自己最擅长的专业活计,诸如培训及流程再造之类,万不可跟在台湾派系后面乱搞,搞到最后台湾人捞足了钱收摊走人,所有的

后果只能由本土咨询业界承担。这个后果太严重,没人能够承担得起。

曾子说:“可以寄百里之命,可以托六尺之孤,临大节,而不可夺也。”当我琢磨着放弃管理咨询行业中已经取得的一切的时候,我又犹豫了起来,我当时因为心理的负罪感太强,莫名其妙地滋生了一种悲情心态,认为既然这个行业面临着如此困厄,那么也正是像我这种人以宏大的精神挽救危亡的时候。让我及时收住脚的还是我临事犹豫不决的个性,考虑过应曾子的要求准备牺牲自己之前,先得考虑考虑孔子他老人家是怎么说的。

孔子说:“危邦不入,乱邦不居,天下有道则现,无道则隐。”总之一句话,君子不立危墙之下,明白人不会为别人的事操闲心,这世界上每个人都会为自己考虑,轮不到你非要替人家寄百里之命托六尺之孤,地球离了谁都转,而且转动起来有可能更加稳定。

最终还是决定放弃。

到了我作这个考虑的时候,深圳的形势已经发生了根本性的变化,用我一位朋友的话来说:就是小规模的游击队统统被击溃,正规军名正言顺地接管了市场,市场上的机会面已经变成了机会点,非机会面正在寻找这些疏漏了的机会点并将其覆盖,总之,深圳已经是一座国际化的大都市,它仍然是冒险家的乐园,仍然是充满了机会,仍然是充满了动感与活力,但是,深圳对于成功所要求的门槛也更高了。

深圳现在需要的是华为,是任正非那样的技术英雄,靠怀里揣几颗钻戒跑路就想发大财,深圳不需要这个。这样成功的老板不论有多少,都无法给深圳带来活力,无法提供足够的就业岗位。

还是要做大实业!

大实业曾经是我一度的梦想,是我梦寐以求的愿望,但是当我走过这么漫长的人生之路,对于这样一个不容置疑的目标突然失去了信心。事实上我进入了一种由灰色情绪所笼罩的人生状态,此前此后的许多事情,都是朋友们强拖着我,我才勉强马马虎虎地应付一下,不是我对人生目标失去了兴趣,而是我越来越陷入自己的怀疑陷阱之中,因为我太了解向着这一目标前行都会遇到些什么,目标越是伟大,我们所遭遇到的不洁与污浊就越是不可避免。

事实上那种灰败的情绪直到几年前还一直影响着我,记得我有一次去北京,遇到一个小骗子,小家伙牙齿还没有长全,拿我当傻瓜骗,我哼哼唧唧

笑眯眯，觉得这个孩子真是可爱啊，这么小的年龄就有如此志向，敢骗人所不敢骗，了不得。后来小家伙拿了份假合同骗我签，我眉头都没皱一下，闭着眼睛就把字签了。事后有朋友问我脑子是不是缺弦进水了，就不担心那份假合同迟早会有一天惹出麻烦来吗？我回答说："让小家伙开开心吧，这个社会给他们的压力太大了，还有还有，让小家伙以为他那拙劣的招数真的会管用，然后让小家伙继续折腾下去吧，等到有一天小家伙发现别人一点儿也不比他傻，那光景一定非常热闹。"

以为手里捏着一份假合同就能占到便宜，那孩子，他根本不懂得这个社会的游戏规则啊。

突然岔开说起这个孩子，是因为人在社会中的博弈关系牵扯到了过多的变量，哪怕是神仙的掐指一算，也算不到点子上。看看我在职场上这么多年的绞尽脑汁，但凡算无遗策之事，结果必定是一败涂地，而往往是那些不用心计或是来不及深思熟虑的项目阴错阳差弄出个眉目。所以那段时间以来我越是反思自己的行为，就越是沮丧，因为博弈场上过多的变量一旦不在你的控制之内，那种听天由命的无奈心理就会让人很郁闷。

最终促使我结束管理咨询事业的还是朋友们的推动，有几个搞技术的朋友强迫我投资哄着他们玩。事实上从我早年初到珠海的时候，就结交了不少的朋友，但在我们之中的每一个人都能够独当一面之前，朋友只是朋友，无法形成事业伙伴关系。但迟早有一天我们会超过这种关系的，就像我现在正说的。

朋友们的产品我看了，不能说没有市场，只不过这个市场的培养期过长。事实上失败的新项目或是新产品，多是囿于资本短缺的缘故，在缺乏资本辅助的前提之下，搞实业就是那点微小的投资与市场的认知度的赛跑，如果在市场接受你之前你还剩下点本钱，那么你就多多少少接近了成功。相反，市场还是铁板一块，最常见的是真正需要你的产品的人压根儿不知道你在这里，等他们听说了你之后，你已经破产了。基于这样一个理由，我对朋友们的专利技术不感冒。

于是我要求朋友们换产品。

我把事情想得简单了，以为让他们这些搞技术的人再琢磨出点儿新的花样应该很容易，就像写文章的人再另写一篇差不多。但是实际情况是，搞技术的人多半缺乏想象力，这事真是不可思议，须知技术就是凭了最伟大

的想象而推动的,如果一个搞技术的缺乏足够的想象力,那这个技术搞得就痛苦了。

但是后来朋友们还是搞出来个东西,拿到我面前一看,蛮好,蛮好,这东西还真有市场,可惜就是满街都在卖。但正因为满街都在卖,才说明了这种产品的市场前景。但产品只有前景还不够,你至少,在市场萎缩之前得先把投资收回来,搞技术的人是不琢磨这事的,这事就得投资者自己琢磨。

实际上我很不愿意搞这个投资,一来我的钱不多,扔进去让他们玩?这个有点儿对不起自己。二来这个投资行为存在着一定的市场风险,而我所能够想到的降低市场风险的办法又不可避免地带来其他形式的风险, 折中的结果,就是让朋友们作点让步,既然你们拿我的钱玩,总不能玩了我的钱又玩我吧?

厂房就算了,办公室就算了,我负责出钱把产品搞出来,兄弟几个跑出去想办法卖吧。我的要求让当时几位兄弟很是难堪,但我知道他们最终无法拒绝的,他们不跑出去卖,难道还得我跑出去卖不成?事情就是这样,无论你想达到什么目的,总得付出点什么。

就这样,我们一共四个人,玩了有将近半年的时间,投资已经进入但本钱还没来得及收回来的时候,风险来了。有一家大型品牌公司逮到了我们的产品,一状告到了法庭,人证物证俱在,说我们侵犯了人家的专利,尽管对方也是刚刚抢注不久,但这玩意儿认的不是市场,是证书,所以我们想赖也是赖不了的。于是开庭,于是瞪两眼珠子说胡话不认账,认了账那岂不是要赔个光光?于是请法官吃饭,问计于法官——这个法官此前素昧平生,会面前为不知他会开价多少而忧心,不想人家法官大度得很,根本就没有吃了原告吃被告的意思,人家就是拿你当朋友,跟你吃顿饭,仅此而已,想得多了明显是对人家人品的侮辱。

要依法办事,法官朋友说,法制社会嘛,一定要依法办事。

于是就依法办事, 先抓紧, 把还没加工成产品的所有材料全部投入车间,产品拉到赛格广场降价一成,见现金就下货,嘁哩喀喳地忙了三个月,总算把本钱全都收回来了。拍拍手兄弟们散了吧,如果大家想继续玩下去,那你就得有足够的心理准备担当风险,如果你不喜欢风险,那就别抱发财的指望,人生博弈场上就是这样,你付出多,未必得到多,你不肯付出,那什么也得不到却是百分之百肯定的。

我说这件事情是结束我做管理咨询的原因，实际上这二者之间是相错进行的，当时的我对于做小老板心里怀着强烈的恐惧，因为小老板的可怜与操劳是你无法想象的。如果老板也分成阶级的话，那么小老板就是老板们之中的无产阶级，糟糕的是，小老板偏偏又直面最底层的民众，社会责任与企业的生存，这种夹板气是非一般人所能够承受得了的。

收了摊，收了心，也收了我的性格，我曾寄望经过这么多年的磨砺，我的性格会变得圆滑成熟。而事实上不是这样，我发现我不知怎么开始变得喜欢钻牛角尖，大事不理会，往往会在小事上跟人计较，我猜想这才是我的本质，褊狭、刁钻，失之于对全局的把握。

于是我想换一种活法。

换一种活法吧，到资本市场上去走走，去看看，了解一下大中国这些年到底发生了什么事。

当这个想法产生的时候，我的人生之路再一次出现了转折。

后记

在深圳的时候，我经常说这样一句话，深圳的一天等于内地城市的二十年。这个云山雾罩的夸大之词起因于深圳的快速生活节奏，我们在深圳每一天都会面临着数不清的机会与际遇，与太多的人擦肩而过，往往你甚至来不及思考，机会就已经过去。而这些机会或是际遇，你在内地或许二十年也遇不到。

坦率地讲，在深圳的日子是我一生中节奏最快的日子。不止一次地，我产生了停下脚来记述一切的想法，但是这想法破灭得如此之快，就像是红树林公园的海边那迅速翻起的泡沫，未等你看清楚它就已经淹没于海潮之中。我甚至以为，我在珠海、西南、广州乃至粤西的多年奔波，所带给我的心理震颤往往还不如在深圳一天的冲击强烈。

深圳就是这样，你可以选择一个开始，但你无法选择一个结束。

而且，在深圳的职场搏杀更是惨烈，其间的钩心斗角甚至连丝毫掩饰都顾不上，因为这座大都市本身就在迅速的流动之中，如果你不能够迅速地抓住机会，你就会在第一时间内被清除出局。这种残酷的搏杀远不像内地那样温文尔雅，更不存在下一次的机会。

尽管后来因为我的性格变化，已经不再关注于这些鸡毛蒜皮的小枝节了，但是这些枝节仍然在影响着我，甚至偶尔会主导我的行为选择。但是如果继续记述这些往事的话，一来时间相隔过短，记忆中的情绪化会影响到记述的客观性，二来这种记述工程的庞大会让人为之皱眉。或者有一天我

会选择另外一个角度，比如说情感博弈方面，来认真地思考一下这些年的得与失。但是在这里，以钩心斗角为主题的关于我的人生记述基本上可以告一段落。

希望读者不要受到我记录中那些不光彩事件的影响，不要在最开始就急于作出情绪化的判断。如果你阅读这本书，你需要知道的只是在职场上所存在的一些不洁的、负面的东西是如何会妨碍你成功的。你万不可效仿我的失误，但是，你必须认识到相关博弈中所可能遭遇的不规范的手段及做法。

有时候你行走在路上，会看到路上的施工现场竖立起的警示标牌，这种标牌绝不会让你更快地到达目的地。但是，它们会提醒你不要跌入到陷坑之中。

同样，本书所记述的这些个人经历及往事，未必会帮助你成功。但是，如果你失败了，却一定是因为你不了解这些东西。